



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo
Corii, en el año 2016**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA:

Gonzales Yañe, Mayomi Fiorella

ASESOR:


Maestro C.P.C. Alberto Miguel Vizcarra Quiñones

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Auditoría

Lima – Perú

2018

 UCV UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---------------------------------------	---

El Jurado encargado de evaluar la tesis presentada por don
 (a) Mayami Fierella Gonzales Yane
 cuyo título es: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez
de la empresa Grupo Cori en el 2016.

Reunido en la fecha, escuchó la sustentación y la resolución de preguntas por
 el estudiante, otorgándole el calificativo de: 13 (número)
buena (letras).

Trujillo (o Filial) 04 de 07 del 2018

 PRESIDENTE

 SECRETARIO

 VOCAL



Babara

Dirección de
Investigación

Revisó



Responsable del SGC



Aprobó

Vicerrectorado
de Investigación

Dedicatoria

Dedico a mis padres, quienes me enseñaron a ser perseverante y nunca rendirme y que con esfuerzo todo es posible; fueron ellos quienes me apoyaron y me dieron lo necesario en todo momento para poder enrumbarme y convertirme en una profesional.

Agradecimiento

Agradezco al altísimo Padre de los cielos por permitir que logre alcanzar mis metas. A mis progenitores por brindarme su apoyo incondicional en cada momento.

También agradezco profundamente a todos los docentes de la escuela de contabilidad de la sede Ate quienes contribuyeron con este trabajo brindándome su apoyo en cada punto de la investigación


Declaración de Autenticidad

Yo, Gonzales Yañe, Mayomi Fiorella con DNI N° 48342048 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación presentada es veraz y autentica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que toda la información que se presenta en la presente tesis es auténtica y veraz.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad Cesar Vallejo.

Lima, 04 de Julio del 2018



Mayomi Fiorella Gonzales Yañe
DNI N° 48342048

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Corii, en el año 2016”. La misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el Título Profesional de Contador Público.

Mayomi Fiorella Gonzales Yañe

INDICE

Página del Jurado.....	II
Dedicatoria.....	III
Agradecimiento	IV
Declaratoria de autenticidad	V
Presentación.....	VI
Índice	VII
Índice de tablas y cuadros.....	X
Resumen	XII
Abstrac.....	XIII
I. INTRODUCCION	14
1.1 Realidad problemática	15
1.2 Trabajos Previos	16
1.2.1 Antecedentes Nacionales	16
1.2.2 Antecedentes Internacionales	17
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	19
1.3.1 Gestión de Cuentas por cobrar	19
1.3.2 Liquidez	29
1.4 Formulación del problema.....	35
1.4.1 Problema General	35
1.4.2 Problemas Específicos	35
1.5 Justificación del estudio	35
1.6 Hipótesis	36
1.6.1 Hipótesis General	36
1.6.2 Hipótesis Específicos.....	36

1.7 Objetivos.....	36
1.7.1 Objetivo General-----	36
1.7.2 Objetivos Específicos -----	36
II. METODO -----	37
2.1 Diseño de Investigación -----	38
2.1.1 Alcance de Investigación-----	38
2.2 Variables, Operacionalización-----	38
2.2.1 Variable Predictora -----	38
2.2.2. Variable Criterio -----	38
2.2.3. Operacionalización de variables -----	39
2.3 Población y muestra-----	40
2.3.1. Población-----	40
2.3.2. Muestra -----	40
2.4 Técnicas de Instrum. De recolección de datos -----	41
2.5 Métodos de análisis de datos-----	42
2.6 Aspectos éticos-----	42
2.7 Aspectos Administrativos -----	42
2.7.1 Recursos, Presupuesto -----	42
2.7.2 Financiamiento-----	43
III. RESULTADOS -----	44
3.1 Análisis Inferencial-----	45
3.1.1 Prueba de hipótesis general-----	45
3.1.2 Prueba de hipótesis específico 1 -----	46
3.1.3 Prueba de hipótesis específico 2 -----	47

3.1.4 Prueba de hipótesis específico 3 -----	48
3.2 Análisis descriptivo -----	48
3.3 Análisis de datos financieros y contables -----	55
3.3.1 Análisis del objetivo general -----	55
3.3.2 Análisis del objetivo específico 1 -----	56
3.3.3 Análisis del objetivo específico 2 -----	59
3.3.4 Análisis del objetivo específico 3 -----	62
IV DISCUSIONES -----	64
V CONCLUSIONES -----	68
VI RECOMENDACIONES -----	70
VII. REFERENCIAS -----	72
VIII. ANEXOS -----	76

INDICE DE TABLAS Y CUADROS

Tabla 01. Relación de recursos y presupuestos -----	42
Tabla 02. Cronograma de Actividades-----	43
Tabla 03. Estadísticos de fiabilidad -----	45
Tabla 04. Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis general -----	46
Tabla 05. Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis específica 1-----	46
Tabla 06. Pruebas de Chi-Cuadrado de la hipótesis específica 2 -----	47
Tabla 07. Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis específica 3 -----	48
Tabla 08. Gestión de cuentas por cobrar * liquidez -----	49
Tabla 09. Gestión de cuentas por cobrar * cumplimiento de obligaciones --	49
Tabla 10. Gestión de cuentas por cobrar * capacidad de pago -----	50
Tabla 11. Gestión de cuentas por cobrar * riesgo de no tener liquidez -----	50
Tabla 12. Cuestionario – Políticas de Cobranza-----	51
Tabla 13. Cuestionario – Medios de Cobranza -----	51
Tabla 14. Cuestionario – Nivel de morosidad -----	52
Tabla 15. Cuestionario – Estándares de crédito -----	52
Tabla 16. Cuestionario – Análisis de Riesgo -----	53
Tabla 17. Cuestionario – Gestión del Riesgo -----	53
Tabla 18. Cuestionario – Obligaciones Comerciales -----	53
Tabla 19. Cuestionario – Pago de Impuestos -----	54
Tabla 20. Cuestionario – Pago al personal -----	54
Tabla 21. Ratio de rotación de cuentas por cobrar -----	55
Tabla 22. Ratio de Periodo promedio de cobranza-----	55
Tabla 23. Ratio de cuentas por cobrar a capital de trabajo-----	56
Tabla 24. Ratio de capital de trabajo -----	61

Tabla 25. Ratio de liquidez general -----	61
Tabla 26. Ratio de prueba acida -----	62
Tabla 27. Ratio de prueba defensiva -----	63
Tabla 28. Ratio de cobertura de efectivo -----	63
Cuadro 01. Saldo de cuentas por cobrar diversas al 31/12/2016-----	57
Cuadro 02. Saldos de la cta. sobregiros bancarios al 31/12/2016-----	57
Cuadro 03. Impuestos mensuales de la empresa Grupo Corii -----	58
Cuadro 04. Análisis de saldos de Banco de la nación e impuestos -----	59
Cuadro 05. Análisis de ingresos y gastos mensuales -----	60
Cuadro 06. Análisis de la capacidad de pago -----	60
Cuadro 07. Financiamiento de la empresa Grupo Corii del 2016-----	59

RESUMEN

Este trabajo de investigación se basó en el desarrollo de la incidencia de la gestión de cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C; para este trabajo se empleó la metodología de la investigación la cual nos sirvió para desarrollar desde el planteamiento del problema hasta la contrastación de hipótesis; en el trayecto de todo ese proceso fue necesario emplear conceptualizaciones, definiciones, revisiones de los documentos de la empresa y procesamiento de los datos obtenidos en el campo; siendo la fase final la discusión para la cual fue necesario analizar el resultado del proceso de datos obtenidos en el campo, observación y análisis de los documentos proporcionado por la empresa.

El objetivo general de este trabajo de investigación busca determinar en qué medida la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del distrito de Ate del año 2016.

Para este trabajo se usó el tipo de investigación cuantitativo con diseño no experimental, empleando un nivel descriptivo y correlacional. Se describió características importantes de las variables y se buscó la relación entre ellas.

La unidad de análisis para esta investigación fueron los documentos de la empresa como estados financieros, reportes de ventas y de cobranzas, un cuestionario aplicado al área administrativa y contable y la guía de observación

Finalmente, los objetivos planteados en la investigación fueron alcanzados a plenitud, concluyendo que la deficiente gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del año 2016.

Palabras Claves: Gestión, cuentas por cobrar, liquidez

ABSTRAC

This research work was based on the development of the incidence of the management of accounts receivable in the liquidity of the company Grupo Corii S.A.C; for this work the methodology of the investigation was used which helped us to develop from the approach of the problem to the hypothesis testing; in the course of this process it was necessary to use conceptualizations, definitions, revisions of company documents and processing of data obtained in the field; being the final phase the discussion for which it was necessary to analyze the result of the process of data obtained in the field, observation and analysis of the documents provided by the company.

The general objective of this research work is to determine to what extent the management of accounts receivable affects the liquidity of the company Grupo Corii S.A.C. of the district of Ate of the year 2016.

For this work, the type of quantitative research with non-experimental design was used, using a descriptive and correlational level. Important characteristics of the variables were described and the relationship between them was sought.

The unit of analysis for this investigation was the documents of the company such as financial statements, sales and collections reports, a questionnaire applied to the administrative and accounting area and the observation guide.

Finally, the objectives set out in the research were fully achieved, concluding that the poor management of accounts receivable has a negative impact on the liquidity of the company Grupo Corii S.A.C. of the year 2016.

Keywords: Management, accounts receivable, liquidity

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

La gran globalización de estos tiempo provoca que las empresas en el mundo indaguen diferentes maneras de predominar y de generar una gran impresión positiva en los consumidores con la intención de incrementar el volumen de ventas, lograr el posicionamiento y la notoriedad en el mercado; y para lograr todo ello recurren a diversas estrategias, refuerzos y mejoras en el desarrollo de sus actividades para así lograr el agrado del cliente y con ello generar utilidades.

Para lograr todo lo mencionado anteriormente es necesario asumir riesgos; y uno de ellos, es ventas al crédito. Si una empresa no está adecuadamente organizada será flanco débil en medio de una batalla comercial y financiera de supervivencia. El talón de Aquiles común de muchas empresas son las cuentas por cobrar; estos vienen siendo un problema muy recurrente que muy pocas empresas lo contrarrestan eficaz y eficientemente, a causa de la complicación que aqueja el entorno empresarial.

Es sumamente importante que las organizaciones consigan desarrollar una gestión eficiente de las cuentas por cobrar; de lo contrario se suscitaría un desbarajuste en la administración financiera suscitando carencias de liquidez, por ende insuficiencias de pago de compromisos.

En la actualidad, en el Perú el 80% y el 90% de las transacciones comerciales entre empresas se efectúan con pagos aplazados, dando a entender que el crédito se ha convertido en una pieza fundamental en la economía del país. Si una empresa no logra acoplarse a las condiciones actuales perdería su capacidad competitiva y la fidelidad de sus clientes.

Para ofrecer ventas al crédito el proveedor debe contar con una infraestructura profesional en la gestión de riesgos vinculada a la administración de las cuentas por cobrar, esto llegaría a ser eficiente si se lograra el cumplimiento correcto de las condiciones establecidas con anterioridad al otorgamiento del crédito, si no se llegase a cumplir se imposibilitaría identificar la efectividad de los cobros dentro de los límites de tiempo prudentes establecidas en las políticas, lo cual generaría incertidumbre de contar con efectivo para continuar operando.

Asimismo la empresa Grupo Corii S.A.C. se dedica hace 12 años al rubro del alquiler de maquinaria pesada y de transporte de carga pesada ubicada en el distrito de Ate; viene demostrando su crecimiento en el mercado, pero a pesar de ello la gestión de cartera está

afectando su situación económica y financiera. Debido a ese imperfecto en su administración de cartera le está provocando retrasos de cumplimiento de obligaciones tanto comerciales, laborales, con el fisco y financieras; para saldar esos débitos optan por más apalancamiento financiero lo cual provoca un círculo vicioso que genera más egresos financieros que reduce la utilidad.

1.2 Trabajos Previos

Entre los antecedentes hallados para la ejecución de este trabajo de investigación se ha clasificado en nacionales e internacionales, las cuales serán mencionadas a continuación:

1.2.1. Antecedentes Nacionales

Vásquez y Vega (2016); en su tesis titulada “Gestión de Cuentas por Cobrar y su influencia en la Liquidez de la empresa Consermet S.A.C, distrito de Huanchaco – Trujillo, Año 2016” expone de qué manera la gestión de las cuentas por cobrar influye en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C del año 2016 a través de una investigación explicativa causal. Investigó las causas y efectos, como también la relación existente entre las variables de investigación.

La justificación de la investigación de Vásquez y Vega está orientada a exponer y fortalecer los aspectos teóricos y bases del conocimiento y procesos del tema, buscando obtener calidad en el trabajo.

Su unidad de análisis fueron los documentos que reflejaban el reporte de cuentas pendientes de cobro y los estados financieros; con todo ello realizaron el análisis de la disposición financiera y económica de la empresa. Asimismo realizaron un cuestionario aplicada a todos los trabajadores implicados en cobranzas.

Vásquez y Vega llegaron a la conclusión de que una mala gestión de cuentas por cobrar genera un grave problema de liquidez en la empresa Consermet S.A.C. impidiéndoles el cumplimiento de sus obligaciones del corto plazo; además concluyeron que para la creación de sus políticas de crédito no utilizaron métodos de análisis puesto que estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Aguilar (2013); realizó su tesis titulada “Gestión de Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. – Año 2012” en la cual pretendió plasmar la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. para ello utilizó el tipo de investigación aplicada con un diseño no experimental transeccional.

La justificación de la investigación de Aguilar se basó en que se encontró fallas en la gestión de cuentas por cobrar y se introdujo propuestas de políticas de crédito que ayudaron a mejorar la administración de las cuentas por cobrar de las empresas contratistas de hidrocarburo.

Su unidad de análisis estuvo integrada por 50 colaboradores de las áreas de administración, finanzas y contabilidad a los cuales le aplicó un cuestionario. Todo esto le llevo a la conclusión de que la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C carece de una buena gestión de Cuentas por cobrar, teniendo problemas en sus políticas de cobranza y de crédito, incidiendo negativamente en la liquidez. Además de ello detectó que la empresa cuenta con un capital de trabajo negativo lo cual conlleva al auge del riesgo financiero impidiendo así al cumplimiento de sus compromisos.

Loyola (2016); elaboro su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímicos en el distrito de Trujillo”; el cual tuvo como objetivo principal establecer de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de las empresas comercializadoras de agroquímico en Trujillo. Este trabajo tomo como muestra a la empresa Agropecuaria Chimú S.R.L

El tipo de investigación que uso Loyola fue descriptivo y los instrumentos que utilizo fueron la información económica y financiera de la empresa y una de guía de entrevista realizada al gerente financiero. Obteniendo como resultado que la gestión de cuentas por cobrar incide significativamente en la generación de liquidez para las empresas comercializadoras de agroquímicos de Trujillo.

1.2.2. Antecedentes Internacionales

Cárdenas (2013); elaboró su tesis a la cual lo título como “Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez: estudio de caso de una empresa Social del Estado prestadora de Servicios de Salud” en la cual buscó enfatizar la incidencia

de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y liquidez de la Empresa Social del Estado el Hospital Universitario Erasmo Meoz de los periodos 2005 al 2009, esto fue realizado en la ciudad de Cúcuta de Colombia.

Para este trabajo empleo el tipo de investigación documental y manejo como unidad de análisis los estados financieros e informes y/o reportes de cuentas por cobrar de la empresa de los periodos 2005 al 2009; también efectuó una entrevista al responsable de cobranza y al de finanzas.

Como resultado, Cárdenas remarco que la empresa en mención tuvo un crecimiento desproporcional de los gastos y costos sin ningún vínculo con el auge de las ventas, como también evidenció el crecimiento de las cuentas por cobrar incidiendo negativamente en la sostenibilidad financiera del Hospital.

En Ecuador también se encontró antecedentes relacionados al tema que se está tratando en este trabajo de investigación; siendo uno de ellos de Duran (2015), su tesis denominado “El Control de las Cuentas por Cobrar y su incidencia en la Liquidez de la empresa el Mundo Berrezueta Carmona Y Cía., en el Cantón Camilo Ponce Enríquez” quien observó un inadecuado control interno en las cuentas por cobrar que aquejaba los estados financieros de la empresas. Duran llevo a cabo su trabajo a través de un tipo de investigación Exploratorio, descriptivo y de asociación de variables.

La metodología de trabajo que optó Duran fue la investigación de campo teniendo como unidad de análisis la relación de datos en el lugar que se produce los hechos investigados y usando como instrumento la observación y entrevistas; también opto por la documentación bibliográfica, siendo su unidad de análisis la información financiera de la empresa.

Después del proceso investigativo, concluyó de que la empresa El Mundo Berrezueta Carmona y Cía. Del Cantón Camilo Ponce Enríquez no cuenta con un control interno en las cuentas por cobrar que le faciliten la obtención de resultados de la estabilidad crediticia ofrecida a sus clientes, afectando de esta manera a gran magnitud la liquidez y solvencia de la empresa. A partir de ello Duran planteo una propuesta de implementación de un sistema de control interno en las cuentas por cobrar, la cual fue aceptada por los responsables de la empresa y posteriormente implementada generando así una mejoras significativa a comparación de periodos anteriores.

Tirado (2015) realizó un trabajo de investigación denominada “Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzados Fadicalza” en Ecuador. Pretendiendo precisar la incidencia de las políticas de crédito y cobranza en la liquidez de la fábrica de calzados Fadicalza. Para este trabajo Tirado uso el tipo de investigación exploratorio, descriptivo y correlacional. Su análisis fue de campo y documental.

Tirado llego a la conclusión de que sus operaciones crediticias se basan en procedimientos empíricos debido a que los administradores no están capacitados en temas financieros, también halló que el área mayor perjudicado por falta de liquidez era el de operaciones, ya que no contaban con dinero para pagar a sus proveedores por ende generó atrasos en la producción; todo esto redondea a una deficiente gestión crediticia.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Gestión de Cuentas por Cobrar

Concepto de Gestión

Se puede precisar que la Gestión es un patrón que guía la secuencia de actividades, las previsiones, la visualización, la utilización de recursos y esfuerzos destinados al logro de objetivos en el tiempo precisado (Benavides, 2011).

Pérez y Merino (2008); puntualizaron que la gestión es planificar, coordinar y concretar actividades que harán posible la consecución de una transacción comercial y/o de los objetivos trazados.

Ahora ahondaremos en la gestión empresarial. Según Ucha (2011): es toda actividad empresarial que es asumida por personas capacitadas que busquen mejorar la productividad y consagrar a la empresa como un ente competitivo en el mercado.

De lo mencionado anteriormente se puede rescatar que la gestión empresarial es un conjunto de procesos a accionar para el manejo pertinente de las variadas actividades que se preside en una organización, para que esta sea viable económica y financieramente.

Cuentas por Cobrar y su clasificación

Según Vallado (2015); Las cuentas por cobrar son derechos exigibles, por parte del vendedor hacia sus clientes, por la realización de alguna venta, servicios prestados, o cualquier otro concepto equivalente (p.140).

Por consiguiente las cuentas por cobrar son el resultado de la ejecución de una venta o prestación de servicios al crédito. Las concesiones de crédito proceden con el único afán de preservar o llamar la atención de nuevos clientes; pero este proceder tiene como único respaldo la promesa de pago a un plazo determinado.

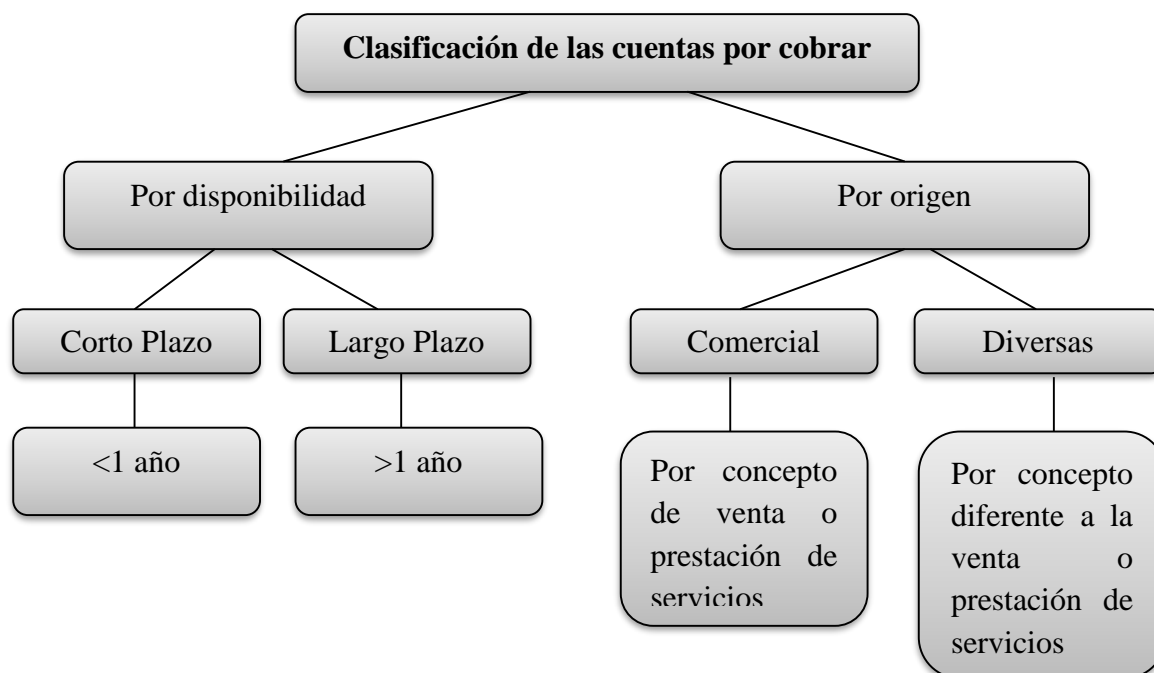


Figura 1: Resumen de la clasificación de las cuentas por cobrar, basado en el trabajo de Chávez (2015), administración de las cuentas por cobrar y del Boletín C-3 de las normas de información financiera.

Objetivos de la Gestión de las cuentas por cobrar

Según Vallado (2015):

1. Aumentar el volumen de las ventas y ganar mayor cantidad de clientes. El otorgamiento de créditos es un beneficio adicional para el cliente; esto con el fin de hacer frente a la competencia.
2. Relacionado con el giro de la empresa y con la competencia; cuanto más aumenta la competencia mayor incrementa la inversión en las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo para mantener la competitividad.
3. Por considerarse una herramienta de mercadotecnia; lo que significa es que con la acción de otorgar créditos se promueve el aumento de las ventas y por ende el de las utilidades; por consiguiente, se aumenta la alícuota en el mercado.

Políticas de Cobranza

Coopers y Lybrand (2002) consideran que las políticas de cobranza son guías y/o criterios generales que posee la administración para establecer un control y orientar las acciones que se deben de realizarse para la consumación de objetivos.

Por su parte Brachfield (2005), añade que las políticas de cobranza sirven para afianzar criterios, evitar arbitrariedades al momento de reclamos, simplificar los trámites de cobro, establecer las prioridades y determinar las normas de comportamiento que deben asumir los encargados de cobranza al momento de proceder con el cobro.

Por lo tanto las políticas de cobranza son acciones, reglas y modos de actuar de los responsables de cobranza para recuperar la cartera vigente y vencida. Estas políticas deben de estar diseñadas dentro del margen de consideraciones como las condiciones del mercado, la competencia, el tipo de clientes; así como los objetivos y visión de la organización.

Tipos de Políticas de Cobranza

Cada organización crea sus políticas de cobranza, de acuerdo a sus objetivos organizacionales, con el objetivo de poder recuperar pronto la inversión en las cuentas por cobrar. Hay diversos métodos y/o tipos de cobranza, Aguilar (2013) los clasifica en tres tipos, las cuales son:

Políticas restrictivas

Son aquellas políticas de cobranza agresiva, concesiones de créditos estrictos. Con estos tipos de políticas se pretende reducir las cuentas incobrables y agilizar el correcto flujo de liquidez; pero podría ocasionar que disminuya el volumen de ventas y por consiguiente las utilidades; por eso es indispensable alinear bien estos tipos de políticas para no obtener respuestas desmoralizadores.

Políticas Liberales

Estas políticas son consideradas muy flexibles y poco agresivas con respecto a los cobros y muy generosos con respecto a los créditos, siempre mantiene una consideración a la competencia. Este modo de políticas implica mayores probabilidades de aumento de incobrables.

Políticas Racionales

Con estas políticas se logra un equilibrio, ya que las cobranzas y las concesiones de crédito son más apropiadas para la estabilidad financiera de la empresa; ya que se aplica razonables plazos de crédito, de acuerdo a las características del cliente y los gastos de cobranza están calculados según los cobros a efectuarse, obteniendo un margen de utilidad. El propósito es maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa.

Medios de Cobranza

Los medios para efectuar la cobranza son aquellas disposiciones accesibles que las organizaciones ofrecen a sus clientes con el objetivo de obtener el pago por algún bien o servicio ofrecido. Un sistema de pago eficaz, amplía la posibilidad de recuperación la inversión en la cartera.

Por ello Aguilar (2015), menciona en su trabajo de investigación, los diferentes medios de pago para los clientes, tales como:

Cheque

Es un documento contable de valor. El titular de la cuenta realiza el giro de cesión al proveedor, para el pago de algún servicio o mercadería, con el fin de que este realice el retiro respectivo de la cuenta. El monto a retirar se enfatiza en el documento.

Transferencia Bancaria

Es un modo de traspasar dinero de una cuenta bancaria a otra sin la necesidad de realizar un retiro en efectivo. Cabe recalcar que este procedimiento también es posible realizar a través de la banca electrónica.

Tarjetas de Créditos

Este dispositivo es emitido por un banco y/o entidad financiera a solicitud de una persona para que esta pueda utilizarla como medio de pago en los negocios relacionados al sistema. Es un modo de apalancamiento; ya que el usuario obtiene beneficios pero con el compromiso de devolver el importe usado añadido a ello los intereses y comisiones establecidos por la entidad prestadora.

Pagos por medios electrónicos

Se refiere al pago con cualquier medio electrónico más accesible al cliente. Estos medios son más flexibles, accesibles, rápidos y confiables que los medios tradicionales. Con este tipo de medios se incrementa la eficiencia operativa y disminuye los gastos por transacciones.

El Factoring

Este medio actúa como una estrategia de financiamiento a partir de las cuentas por cobrar proporcionando el retorno de liquidez a un corto plazo. A partir de lo explicado pasaremos a la definición del factoring.

El Factoring es un producto financiero que benefician a las empresas proveedoras ya que pueden acceder al pago anticipado de sus cuentas por cobrar a sus clientes, y de esta manera conseguir el efectivo que necesitan a corto plazo. (Asobancaria, 2013, párr.1).

Aguilar (2013); señala en su trabajo de investigación ciertos beneficios que representa acceder al factoring:

- La entidad financiera asume el riesgo crediticio. O sea, si la empresa adquiriente (cliente) incurre en impago, el riesgo de la operación ya no lo asume la empresa proveedora.
- La entidad financiera asume el riesgo de tipo de cambio en el caso si las facturas estuviesen en moneda extranjera.
- La empresa proveedora se desvinculará de la gestión de cobro, ya no seguirá asumiendo el riesgo de tal vez no cobrar dicha deuda.
- La empresa proveedora cobrará a corto plazo el efectivo del crédito.

Nivel de Morosidad

Desde el punto de vista empresarial, la morosidad se vincula con el hecho de retrasar o incumplir las obligaciones de pago que una empresa contrae con otra bajo las condiciones preestablecidas.

Siempre habrá un riesgo que se debe asumir al conceder créditos por la venta o prestación de servicios; para controlar y gestionar esta situación existe la tasa o nivel de morosidad la cual se define como el resultado de dividir el importe de los créditos impagados entre el total de créditos concedidos.

$$\text{Tasa de morosidad} = \text{Créditos impagados} / \text{Total de créditos.}$$

Fuente: Formula para el cálculo de la tasa de morosidad

Una morosidad del 1% significa que del total de créditos concedidos a los clientes hay 1% de probabilidad de no ser cobradas.

Políticas de Crédito

Higuerey (2007) añade que las políticas de Crédito son normas que se alinean para determinar si se otorga un crédito a un cliente o no y por cuanto se le debe de conceder. Es de suma importancia destacar que la aplicación errada de una buena política de crédito o la ejecución exitosa de una deficiente política no producirá resultados óptimos.

Por lo comentado precedentemente se puede señalar que las políticas de créditos representan las pautas que guiaran el proceso de crédito a otorgar a los clientes; por consiguiente, la buena administración y control de las políticas de crédito conseguirá que la empresa goce del equilibrio financiero.

Estándares de Crédito

Es necesario definir criterios mínimos para la concesión de créditos. Desarrollar un sistema de estándares de crédito permite aceptar a los clientes deseados ya sean actuales o potenciales. Pero esto no garantiza que los riesgos asumidos por colocar créditos no se vuelvan incobrables, ni tampoco que se otorgara créditos a todos los clientes deseados.

De este modo Gálvez y Pinilla (2008) en su trabajo de investigación, optaron por los siguientes estándares de crédito:

Gastos de Oficina

Si los estándares de crédito se hacen más flexibles aumenta los costos de oficina porque se concedería más créditos y si se volviera más rigurosa los estándares habría menos gastos de oficina.

Inversiones de cuentas por cobrar

Mientras más alto sea el promedio de cuentas por cobrar es más costoso manejarlo. Si la empresa flexibiliza sus estándares de crédito se elevaría el nivel de promedio de cuentas por cobrar.

Los cambios en el nivel de cuentas por cobrar se dan por dos factores: variaciones respecto a las ventas y variaciones respecto a los cobros. Ya que las ventas aumentan a medida que la empresa haga menos rigurosa sus estándares de crédito resultando un mayor promedio en el número de cuentas por cobrar y disminuirá si disminuye el número de ventas.

Estimación de cuentas incobrables

La probabilidad o riesgos de adquirir cuentas de difícil cobranza aumentarán a medida que se flexibilicen los estándares de crédito y disminuirán si estos se vuelven más rigurosos.

Volumen de ventas

A medida que los estándares de crédito sean menos rigurosos se espera que las ventas aumenten y mientras más riguroso restringe el aumento de ventas; por lo tanto los efectos de estos cambios inciden directamente con los ingresos y costos y por ende con la utilidad esperada.

Análisis del riesgo individual de un crédito

Para efectuar una adecuada evaluación del crédito, es necesario evaluar individualmente al cliente; analizar qué tan extremo sería el riesgo si se decide concederle el crédito. Para esta evaluación se tomara en cuenta las normas tradicionales que comúnmente son llamadas las 5 “C”, para ello se usara como referencia al estudio de Higuerey (2007):

- **Carácter:** Es el historial o solvencia con el que cuenta el solicitante. Evaluar sus probabilidades de pago en base al registro del cumplimiento de sus pasivos.
- **Capital de Crédito:** Es la solidez o situación financiera que se refleja por la disposición de su propiedad. Posición financiera del cliente determinado por el uso de indicadores de rentabilidad y capital contables.

- **Capacidad de Cancelación:** esta norma menciona que es necesario conocer el grado de liquidez y la razón de endeudamiento que reflejan los estados financieros del cliente, los cuales serán un requisito imprescindible para evaluar su capacidad.
- **Condiciones de Crédito:** Es el análisis de la situación económica, de negocios y; de cualquier coyuntura específicas que podría afectarlos, tales como los factores políticos, sociales, etc. del sector.
- **Colateral del Crédito:** Se refiere a la totalidad de activos que el cliente atesora para avalar el pago del crédito otorgado.

Gestión del Riesgo

Todas las organizaciones enfrentan incertidumbres, por lo tanto el trabajo de la administración es determinar cuanta incertidumbre se puede aceptar. Es importante también destacar que la incertidumbre presenta tanto riesgos como oportunidades con el potencial de desgastar o mejorar el valor.

Según Moreno (2013); el objetivo de la gestión de riesgos en una empresa es brindar a la gerencia el efectivo tratamiento de la incertidumbre lo cual involucra el riesgo y la oportunidad; mejorando la capacidad de construir valor proporcionando servicios más efectivos de mayor eficiencia y más económicos.

La gestión de riesgos se podría considerar como un escenario en el que la empresa se pueda dirigir; ya que se encuentra diseñada para identificar los posibles eventos perjudiciales para la empresa, facilitando una seguridad razonable para el logro de objetivos y diseñar controles internos que minimicen los riesgos y maximicen las oportunidades. Desde este marco contextual, podemos mencionar que el control interno constituye una pieza fundamental en la gestión de riesgos.

Moreno (2013); menciona que es de suma importancia el control y los procesos contables para la creación y registros de las cuentas por cobrar así como la aprobación del crédito y el proceso de cobranza. Para ello es necesario establecer los siguientes procedimientos:

- Control adecuado sobre las ventas mediante la remisión de notas de venta pre numeradas, ordenes de embarques, recibos, facturas, etc., que aseguren que todas las salidas de almacén sean procesadas.

- Control adecuado sobre las devoluciones de mercaderías emitiéndose una entrada de almacén pre numerada.
- Control adecuado sobre las cobranzas mediante la remisión de recibos pre numerados, listados de cobranza, listado de efectivo, cheques o giros recibidos por correo con el respectivo monto cobrado ya sea depositado diariamente en su totalidad o en una cuenta bancaria.

El registro de los cobros a los clientes se debe de realizar diariamente con el objetivo de mantener las cuentas individuales al corriente y poder conocer los saldos de la cuenta de cada cliente.

Las cuentas por cobrar a clientes no siempre se cobran a pesar de realizar todas las medidas de protección que se establece al otorgar un crédito y por muy controlada que este la cobranza siempre hay la posibilidad de un riesgo latente de que haya clientes que no pueden o no quieren pagar sus deudas. Para este caso se debe de realizar una provisión que cubra las pérdidas que se van a producir en el caso de no poder cobrar.

Una opción para generar flujo de efectivo inmediata son los documentos en descuento, Moreno (2013) señala que las instituciones de crédito son las únicas facultadas para efectuar operaciones de descuento que consisten en la adquisición de un crédito (letra de cambio, pagare) a cargo de un tercero (cliente) mediante el pago al contado del importe del crédito menos la tasa de descuento.

La institución de crédito otorga a la empresa una línea de descuento por un monto determinado, mediante la cual descontara los documentos abonados en una cuenta de cheques el importe del documento menos la tasa de descuento en función del plazo de vencimiento y el interés del mercado.

Otra opción de flujo de efectivo inmediata es la venta de las cuentas por cobrar o mejor conocido como el factoring. La empresa vende y cede sus cuentas por cobrar al comprador que en este caso vendría a ser la entidad financiera quien asumirá el riesgo del crédito así como las gestiones de cobro.

Gálvez y Pinilla (2008); también destacan como una alternativa el seguro de crédito, la cual actúa como protección contra créditos dudosos (p.51).

Análisis de las cuentas por cobrar

Cada empresa, con antecedentes de ventas al crédito, tiene la obligación de realizar análisis de sus cuentas por cobrar para medir la solvencia de la empresa. El tamaño y la composición de las cuentas por cobrar siempre están en constante cambio por lo que requiere una constante supervisión. Cuanto más rápido se logre recuperar la inversión en las cuentas por cobrar menor será el riesgo de pérdidas por saldos incobrables.

Para la ejecución del análisis de las cuentas por cobrar es inevitable el uso de ratios financieros de gestión, ya que estos revelan el desempeño de la administración. Los ratios más usados para este tipo de análisis son: rotación de las cuentas por cobrar, el periodo promedio de cobranza y cuentas por cobrar a capital neto de trabajo; para una mejor comprensión explicaremos a continuación cada ratio mencionado.

Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar es un indicador de análisis que sirve para medir la eficiencia de la gestión de una empresa, referido a la cobranza de sus ventas al crédito y como se están manejando los parámetros de crédito preestablecidos. Esta medida indica que tan eficiente es la empresa con respecto al uso de sus activos (Investoteca staff, 2016, párr. 1).

Por consiguiente, se puede decir que la rotación de cuentas por cobrar indica el tiempo promedio que permanece el dinero en las cuentas por cobrar; por lo tanto cuanto más veces se logre cobrar en el periodo mejor será el rendimiento de la inversión.

$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Promedio de las cuentas}}$
--

Figura 2: Rotación de cuentas por cobrar según Ricra, (2013).

Periodo Promedio de Cobranza

Para Mallqui, el periodo promedio de cobranza es un ratio que indica el número de días que una empresa demora en recuperar su inversión en la cuentas por cobrar y convertirlos en efectivo. Mientras menor sea el número de días significa que más rápido se está cobrando dichas cuentas que adeudan los clientes (2015, párr.1).

“Este índice pondera el número de días que dichas cuentas se convierten en efectivo; es decir, calcula el tiempo que se demora en cobrar por los productos o servicios prestados” (Ricra, 2013, p.2).

$$\text{Periodo Promedio de cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas}}$$

Figura 3: Periodo promedio de cuentas por cobrar según Ricra, (2013).

Cuentas por cobrar a capital neto de trabajo

Según Aguirre (2002); el capital de trabajo representa el primer anillo de defensa en caso de disminución de ventas. Sabiendo esto podemos alegar que al contar con un capital de trabajo positivo se puede comprar mercadería, pagar remuneraciones y disponer de recursos para satisfacer gastos y costos derivados de la operación.

En las entidades comerciales las cuentas por cobrar representan un porcentaje considerable en el activo corriente y por consecuencia en el capital de trabajo.

Gálvez y Pinillo (2008) mencionan que, “una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en las cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo neto” (p.11).

Para desarrollar esta medida se utilizara la siguiente formula:

$$\text{Cuentas Por Cobrar Netas} / \text{Capital de Trabajo Neto} = \%$$

Figura 4: Cuentas por cobrar netas según Gálvez y Pinillo, (2008).

Al obtener el resultado se conocerá el grado de dependencia que tiene el capital de trabajo en la inversión de las cuentas por cobrar.

1.3.2. Liquidez

Según Bernstein (1999); quien define a la Liquidez como:

La facilidad y la velocidad para convertir los activos circulantes en efectivo para hacer funcionar a la empresa, y la escasez de ésta la considera una de los principales de dificultades financieras. En principio la liquidez se puede definir de forma simple como la capacidad de pago a corto plazo que tiene la empresa, o bien, como la capacidad de convertir los activos y/o inversiones en dinero (p.551).

García (2011) resalta que la liquidez es una cualidad de los activos para ser convertidos en dinero inmediatamente, sin la necesidad de disminuir su valor. El dinero y los depósitos bancarios son los activos con mayor liquidez, estos también son conocidos como “activos líquidos”. (p.124).

En síntesis, tanto Bernstein como García coinciden en que la liquidez es la capacidad que tienen las empresas para convertir sus activos corrientes en efectivo, sin perder su valor, para el cumplimiento de sus pasivos corriente. Si una empresa consigue el buen manejo de liquidez y al mismo tiempo una óptima rentabilidad, esta garantiza su éxito en el mercado.

Cumplimiento de las obligaciones

En el curso de sus actividades la empresa adquiere obligaciones por pagar; ya sea con sus proveedores, con el fisco, con sus trabajadores, con entidades financieras, con sus accionistas, etc. todo ello derivado por su actividad principal. En esta ocasión desarrollaremos las obligaciones a corto plazo tanto comerciales, con el estado y con sus trabajadores.

Obligaciones Comerciales

Chambi (2011); aclara que las obligaciones comerciales representan todos los compromisos que adquiere una empresa por concepto de operaciones propias del giro del negocio. Como ejemplo mencionaremos algunas de estas obligaciones:

- Facturas por pagar
- Letras por pagar
- Documentos por pagar
- Proveedores locales
- Proveedores internacionales
- Anticipos de clientes
- Otras obligaciones con la misma naturaleza

Pago de impuestos

Según Chambi (2011); Las obligaciones tributarias comprenden todas los compromisos por concepto de impuestos ya sea como contribuyente directo y/o como agente de retención. Como ejemplo mencionaremos algunas de estas obligaciones:

- Impuestos a la renta
- Impuesto a las transacciones financieras
- Impuesto General a las ventas
- Impuesto temporal de los activos netos
- Impuestos vehiculares
- Pago de contribuciones sociales
- Otros impuestos por pagar

Pago a trabajadores

Una de las principales obligaciones a corto plazo de una empresa es la retribución a sus colaboradores, por el trabajo o servicio brindado a la empresa; ya que ellos son la mano de obra para el correcto proceder de la actividades ordinarias y extraordinarias de la organización.

Capacidad de Pago

Para poder definir y entender que es y para que sirve la capacidad de pago, señalaremos a Salazar (2016); quien señala que la capacidad de pago o también conocido como la capacidad de endeudamiento, es un indicador de ayuda para saber las probabilidades que tiene una empresa para cumplir sus pasivos financieras (párr.2).

Una formula básica para evaluar la capacidad de pago de una empresa es conocer la cantidad de ingreso y gastos mensuales. Para simplificar esta teoría se muestra lo siguiente:

$$\text{Capacidad de pago} = \text{Ingresos mensuales} - \text{Gastos mensuales}$$

Figura 5: Formula de la capacidad de pago según Salazar (2016).

Capital de Trabajo

Por otro lado, también resulta útil considerar en el análisis de los ratios de liquidez, el cálculo del capital del trabajo.

Según Aguilar (2013), quien señala lo siguiente: el capital de trabajo es la diferencia del saldo del activo corriente menos el saldo del pasivo corriente. El resultado de esta fórmula está representado en unidades pecuniarias; lo que no permite este cálculo es elaborar una comparación significativa entre empresas de diferentes tamaños. (p.38).

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Figura 6: Formula del capital de trabajo según Aguilar (2013).

Liquidez General

La liquidez general, o también conocido como razón circulante o liquidez corriente, mide el grado de acaparamiento que pueden tener los activos de mayor liquidez sobre los pasivos de menor vencimiento o mayor reclamo (Aguilar, 2013, p.36).

Por lo tanto se puede decir que cuanto más alto sea el coeficiente de liquidez, hay mayores posibilidades de cumplir las deudas de corto plazo. Sin embargo, si los índices de liquidez son demasiados altos también puede indicar una deficiencia en la gestión de los activos corrientes y pasivos corrientes, causada por excesos de inversión afectando la rentabilidad del negocio (Aguilar, 2013, p.37).

Una manera simple de resumir la teoría de la liquidez general es dividiendo todos los activos corrientes entre los pasivos corrientes.

$$\text{Liquidez general} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Figura 7: Formula del liquidez general según Aguilar (2013).

Prueba Acida

Para este ratio, Aguilar (2013), exclama que la prueba acida muestra la capacidad o incapacidad de la empresa para cubrir sus compromisos a corto plazo mediante sus activos de rápida realización.

Por lo tanto, se puede concluir que esta herramienta es mucho más exigente que la liquidez general; debido a que en este cálculo se descartan aquellos activos de mayor

dificultad de realización, y a partir de ello se obtiene un coeficiente que permitirá tener conocimiento más certero del grado de posibilidad de cubrir obligaciones corrientes

Aguilar (2013); añade que si la prueba acida resulta menor a uno, se interpretaría como la falta de liquidez inmediata para cumplir con los compromisos a corto plazo, claro esto es sin contar con la venta de su existencia; esto demostraría que la empresa necesariamente tendría que contar con el cobro recibido por la venta de sus existencias para cumplir con sus obligaciones (p.38).

$$\text{Prueba acida} = \frac{\text{Activo Cte.} - \text{Existencias} - \text{Gtos. Pag. Anticipado}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Figura 8: Formula de la prueba acida según Aguilar (2013).

Riesgo de no tener Liquidez

Aguilar (2013) menciona que el riesgo de no contar con liquidez es:

La contingencia de incurrir en pérdidas excesivas por la venta de activos y de descuentos inusuales y significativos, con el afán de disponer recursos necesarios inmediatos para cumplir con obligaciones exigentes. La gestión del riesgo de liquidez es el análisis integral de la estructura de activos, pasivos y posiciones fuera de balance, estimando y controlando los eventuales cambios que podrían ocasionar pérdidas en los estados financieros (p.39).

Belaunde (2012), manifiesta al respecto:

[...] es no poder disponer de los fondos necesarios para afrontar sus obligaciones del corto, mediano y largo plazo, pero esto es una incapacidad de un momento dado, esto no quiere decir que la empresa sea insolvente para hacer frente a sus compromisos. Lo que sucede es que la empresa en un momento dado corre el riesgo de estar sin liquidez, aunque sea rentable, y tenga relativamente pocas deudas. [...]. El problema es que si esto dura demasiado la empresa podría declararse en quiebra (párr. 2).

De lo expuesto en párrafos anteriores se puede destacar que el riesgo de carencia de liquidez es la falta de capacidad que tiene la empresa para contemplar modificaciones en el entorno empresarial que puedan alterar sus fuentes habituales de captación. Si se tiene presente ese riesgo la empresa tendría la suficiencia de liquidar sus activos oportunamente generándole una menor pérdida.

Ratio de Cobertura

Según Aguilar (2013): el ratio de cobertura muestra el número de veces que se logra cubrir la deuda con los recursos internos disponibles de una empresa. Se calcula: recursos internos disponibles divididos por el servicio de la deuda. Los recursos internos disponibles es: utilidad neta depreciación más gastos financieros más diferencia en el capital de trabajo El servicio de deuda es la amortización del capital más los intereses de la deuda financiera de largo plazo (p.45).

Prueba defensiva / Indicador de caja

Dado la necesidad de medir la capacidad efectiva a corto plazo, las empresas recurren a ratios de liquidez, siendo uno de ellos la prueba defensiva o también conocido como indicador de caja. Este ratio solo considera el valor de los activos de Caja, bancos y valores negociables frente al pasivo corriente.

Carmen del Milagro afirma que el resultado de este indicador debe ser lo mayor posible; ya que esto reflejaría que la organización goza de un buen nivel de liquidez que le permite operar y cumplir con sus obligaciones corrientes sin que se vea en la necesidad de recurrir a flujos de venta. El rango estándar para este ratio es 0.3 o 30% (2013, q 1-2).

$\text{Indicador Caja} = \frac{\text{Efectivo y equivalente de efectivo}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Figura 9: Formula de la prueba acida según Aguilar (2013).

Financiamiento

El financiamiento es una opción de reunir capital extra para desarrollar las actividades ordinarias o para una actividad determinada propia del negocio. El financiamiento es concedido por una entidad financiera o por un tercero.

Recurrir a un financiamiento externo conlleva a pactar un compromiso de pago; ya sea a largo o corto plazo. Con esta obligación la empresa adeudada tiene la necesidad de contar con liquidez inmediata para cancelar las cuotas estipuladas, antes de la fecha de vencimiento si esto no llegara a suceder se incrementaría los gastos financieros hasta incluso los entes acreedores podrían actuar legalmente perjudicando la estabilidad de la empresa deudor.

1.4 Formulación del Problema

1.4.1. Problema General

- ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la Liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016?

1.4.2. Problemas Específicos

- ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016?
- ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016?
- ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016?

1.5 Justificación del estudio

Este trabajo de investigación buscará demostrar la incidencia de la Gestión de cuentas por cobrar en la Liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C del año 2016.

La justificación de esta investigación se basa en la observación de ciertas deficiencias en gestión de cuentas por cobrar, además el poco dominio del caso por parte de los responsables administrativos; lo cual no permite cumplir con los objetivos de la empresa para alcanzar eficiencia y efectividad en las operaciones y así obtener liquidez para el cumplimiento de las obligaciones.

La importancia de este trabajo de investigación es que servirá como material de guía y/o referencia; ya que se busca dar alternativas de solución a la problemática hallada como también servir de ayuda para la toma de decisiones tanto para la empresa investigada como para otras del mismo rubro.

Para este trabajo de investigación se cuenta con recursos accesibles como documentos contables, financieros y humanos de la empresa del periodo 2016. Se demostrará estadísticamente la hipótesis planteada.

1.6 Hipótesis

1.6.1. Hipótesis General

- La Gestión de cuentas por cobrar incide en la Liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C del 2016.

1.6.2. Hipótesis Específicas

- La Gestión de cuentas por cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.
- La Gestión de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.
- La Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener Liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.

1.7 Objetivos

1.7.1. Objetivo General

- Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la Liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.
- Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.
- Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.

CAPITULO II:

METODO

2.1 Diseño de Investigación

Este proyecto de investigación también se enmarca en un tipo de investigación cuantitativa, con diseño No Experimental Transeccional descriptiva correlacional.

La investigación No Experimental, según Hernández, “es el estudio que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (2014, P.152).

Los estudios de diseño No Experimental también se subdividen, pero para este tipo de proyecto de investigación se ha optado por el diseño Transeccional. Hernández hace mención que este tipo de estudio describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa y efecto (causales) (2014, P.157).

2.1.1. Niveles de la Investigación

Para la realización de este trabajo de investigación que pretende describir y buscar una relación de incidencia entre la Gestión de las Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la empresa Grupo Corii SAC del 2016; se eligió como nivel de investigación descriptivo - correlacional.

“Los estudios descriptivos buscan especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández, 2014, p 92).

Según Hernández (2014); define al estudio correlacional como la “manera de conocer la relación que existe entre dos o más conceptos o variables en una muestra o contexto en particular” (p.93).

2.2 Variables, Operacionalización

2.2.1. Variable Predictora

Gestión de Cuentas por Cobrar

2.2.2. Variable Criterio

Liquidez de la empresa Grupo Corii del periodo 2016

2.2.3. Operacionalizacion de Variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrum. de Medición
PREDICTORA GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	Políticas de Cobranza	Tipos de políticas de cobranza	¿Considera Usted que las políticas de cobranza de la empresa son las adecuadas?
		Medios de Cobranza	¿Existe medios de pago para la cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?
		Nivel de morosidad	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?
	Políticas de Crédito	Estándares de Crédito	¿Se tiene en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?
		Análisis del Riesgo individual	¿Considera usted que su empresa realiza un análisis previo al cliente para otorgarle un crédito de venta?
		Gestión de Riesgos	¿Realizan control interno en la gestión de cuentas por cobrar?
	Análisis de la cuentas por cobrar	Rotación de cuentas por cobrar	¿Considera importante aplicar ratios de rotación de cuentas por cobrar para una buena gestión?
		Periodo de Cobranza	¿Considera importante aplicar ratios de periodo promedio de cobranza para una buena gestión?
		Cuentas por cobrar a capital neto de trabajo	¿Consideras importante conocer cuál es la inversión en las cuentas por cobrar con respecto al capital de trabajo?

Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrum. de Medición
CRITERIO: LIQUIDEZ	Cumplimiento de las obligaciones	Obligaciones Comerciales	¿Cree usted que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?
		Pago de impuestos	¿Considera Usted que el pago de los impuestos se vería afectados por la falta de liquidez?
		Pago a trabajadores	¿Considera que su empresa cumple, dentro de los tiempos establecidos, con el pago a su personal?
	Capacidad de Pago	Capital de Trabajo	¿Para la toma de decisiones, tienen en cuenta el capital de trabajo de la empresa?
		Liquidez Corriente	¿Generalmente usan los ratios de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?
		Prueba Acida	¿Toman en cuenta el ratio de prueba acida para medir la capacidad de pago de su empresa?
	Riesgo de no tener liquidez	Ratio de Cobertura	¿Considera importante el uso de ratios de cobertura para evaluar la capacidad de pago de los financiamientos externos?
		Ratio de prueba defensiva	¿Analizan constantemente el ratio de prueba defensiva para medir la liquidez de la empresa?
		Financiamiento	¿Considera que su empresa recurre a financiamiento externo para obtener mayor liquidez?

2.3 Población y muestra

2.3.1. Población

“Es el conjunto de todos los elementos (unidades de análisis) que pertenecen al ámbito especial donde se desarrolla el trabajo de investigación” (Carrasco, 2006, p. 236-237).

Por lo tanto, estará la población conformada por la estructura organizacional general de la empresa Grupo Corii S.A.C. haciendo un total de 18 colaboradores; pero se ha

decidido que la muestra de estudio se centralice en el área administrativo y contable de la empresa. Puesto que la investigación se enfoca en temas de gestión administrativa y contable.

La muestra está conformada por:

- Gerente General
- Administradora
- Contadora General
- Asistente contable
- Asistente Administrativo

2.3.2. Muestra

“Es una parte o fragmento representativo de la población, cuya característica esenciales son las de ser objetiva y reflejo de ella, de la manera que los resultados obtenidos en la muestra puedan generalizarse a todos los elementos que conforman la población” (Carrasco, 2006, p.237).

Se hará uso del muestreo no probabilístico denominado “Muestras Intencionadas” debido a que no sigue un determinado criterio, regla matemática o estadística. Se desarrollara el trabajo con los sujetos involucrados con el problema de investigación.

2.4 Técnicas de Instrum. De recolección de datos

Con respecto a las técnicas de recolección de datos se empleó la encuesta, la observación y el análisis documental, y como instrumentos se utilizó el cuestionario, conteniendo preguntas cerradas las cuales daba la posibilidad de optar por tres respuestas (Si, a veces o no), pero también se optó por dar la posibilidad a los encuestados de acotar y/o ampliar sus respuestas facilitándoles un casillero en blanco para su displaye. También se empleó el instrumento de la guía de observación que sirvió para listar una serie de procesos, hechos o situaciones que daban lugar a la investigación; y guía de análisis documental; las cuales consistían en la revisión y análisis, utilizando ratios financieros, a los estados financieros de la empresa.

2.5 Métodos de análisis de datos

Para el procesamiento y análisis de datos fue necesario tener un conocimiento del negocio aplicando el análisis de la gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez; para ello se utilizó los reportes de cuentas por cobrar, reportes de ventas anuales y los estados financieros de la empresa del periodo de investigación.

Además de lo mencionado anteriormente, se aplicó un cuestionario al personal contable y administrativo y para procesar la información se utilizó la estadística correlacional descriptiva como técnica para el análisis de datos. Se diseñó tablas de frecuencias absolutas y porcentuales para mostrar y detallar las respuestas de los sujetos a encuestados y también las tablas de contingencias, haciendo uso de un programa estadístico SPSS.

2.6. Aspecto Éticos

Debido a que el presente proyecto de investigación se basa en la información contable, financiera y observación a la empresa Grupo Corii se ha solicitado la autorización correspondiente a las autoridades de la empresa en mención. Quedando en acuerdo que toda información del ente será utilizada únicamente con fines académicos.

2.7. Aspecto Administrativos

2.7.1 Recursos, Presupuesto

Tabla 01

Relación de recursos y presupuesto

RECURSOS	S/.	FINANCIAMIENTO
Asesor, estadística, agentes	0	
Fotocopias	450	Propio
Pasajes y viáticos	150	Propio
Computadora, Internet	150	Propio
Folder	10	Propio
Empastado y Anillado	40	Propio
Imprevistos	50	Propio
Otros	20	Propio
TOTAL	870	

Tabla 02*Cronograma de actividades*

ACTIVIDADES	AGO.				SET.				OCT				NOV				DIC				ABR.				MAY				JUN.			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Coordinación Académica																																
Preparación del proyecto																																
Presentación del proyecto																																
Aprobación del proyecto																																
Pre-sustentación del proyecto																																
Desarrollo del proyecto																																
Presentación del informe																																
Aprobación del informe																																
Sustentación del informe																																

2.7.2 Financiamiento

Para llevar a cabo este proyecto de investigación se incurrió en gastos diversos los cuales fueron solventados mediante un financiamiento propio.

CAPITULO III:

RESULTADOS

3.1 Prueba de Confiabilidad

Tabla 03

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,926	2

Donde:

$$r = 0.926$$

r = Coeficiente de alfa de CRONBACH

Interpretación

En función de los resultados, teniendo en cuenta el índice de correlación obtenido por el alfa de Cronbach igual a 0.926, los resultados tienen una confiabilidad aceptable, además de ser totalmente valido el instrumento, puesto que es mayor que 0.60 según el baremo de estimación, razón por el cual se acepta dicho instrumento.

3.2 Análisis Inferencial

Para la prueba de hipótesis se asumirá un nivel de significancia del 5% es decir del 0.05.

Por lo tanto la regla de decisión es la siguiente:

Sig. > 0.05: Se acepta H_0

Sig. < 0.05: Se acepta H_1

Zona de rechazo: Para todo valor de probabilidad mayor que 0.05 se acepta la hipótesis nula (H_0) y se rechaza la hipótesis alterna (H_1).

Estadístico de Prueba: Chi - Cuadrado

3.2.1 Prueba de hipótesis general

H_0 : La gestión de cuentas por cobrar NO incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016

H_1 : La gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016

Tabla 04*Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis general*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2-caras)	Sig. exacta (2-caras)	Sig. exacta (1-cara)
Chi-cuadrado de Pearson	5,000 ^a	1	,025		
Corrección por continuidad	,703	1	,402		
Razón de verosimilitudes	5,004	1	,025		,200
Estadístico exacto de Fisher				,200	
Asociación lineal por lineal	4,000	1	,046		
N de casos válidos	5				

Interpretación

Con un nivel de significancia del 5% con grados de libertad 1; podemos observar que el Sig. de la prueba del Chi-cuadrado resultó 0.025 la cual es menor al 0.05; por lo tanto, podemos demostrar y concluir que la hipótesis nula no es aceptada, por efecto, la hipótesis planteada es aceptada. Es decir que la liquidez es dependiente de la gestión de cuentas por cobrar.

3.2.2. Prueba de hipótesis específica 1

H0: La gestión de cuentas por cobrar NO incide en el cumplimiento de obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide en el cumplimiento de obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016

Tabla 05*Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis específica 1*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2-caras)	Sig. exacta (2-caras)	Sig. exacta (1-cara)
Chi-cuadrado de Pearson	5,833 ^a	1	,016		
Corrección por continuidad	2,411	1	,121		
Razón de verosimilitudes	6,189	1	,013		
Estadístico exacto de Fisher				,067	,067
Asociación lineal por lineal	5,250	1	,022		
N de casos válidos	5				

Interpretación

Con un nivel de significancia del 5% con grados de libertad 1; podemos observar que el Sig. de la prueba del Chi-cuadrado resultó 0.016 la cual es menor al 0.05; por lo tanto, podemos demostrar y concluir que la hipótesis nula no es aceptada, por efecto, la hipótesis planteada es aceptada. Es decir que el cumplimiento de obligaciones es dependiente de la gestión de cuentas por cobrar.

3.2.3. Prueba de hipótesis específica 2

H0: La gestión de cuentas por cobrar NO incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016.

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016.

Tabla 06

Pruebas de Chi-Cuadrado de la hipótesis específica 2

	Valor	gl	Sig. asintótica (2-caras)	Sig. exacta (2- caras)	Sig. exacta (1- cara)
Chi-cuadrado de Pearson	5,833 ^a	1	,016		
Corrección por continuidad	2,411	1	,121		
Razón de verosimilitudes	6,189	1	,013		
Estadístico exacto de Fisher				,067	,067
Asociación lineal por lineal	5,250	1	,022		
N de casos válidos	5				

Interpretación

Con un nivel de significancia del 5% con grados de libertad 1; podemos observar que el Sig. de la prueba del Chi-cuadrado resultó 0.016 la cual es menor al 0.05; por lo tanto, podemos demostrar y concluir que la hipótesis nula no es aceptada, por efecto, la hipótesis planteada es aceptada. Es decir que la capacidad de pago de la empresa es dependiente de la gestión de cuentas por cobrar.

3.2.4. Prueba de hipótesis específico 3

H0: La gestión de cuentas por cobrar NO incide en el riesgo de no tener liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016.

H1: La gestión de cuentas por cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C. del 2016.

Tabla 07*Prueba de Chi-Cuadrado de la hipótesis 3*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2-caras)	Sig. exacta (2- caras)	Sig. exacta (1- cara)
Chi-cuadrado de Pearson	3,750 ^a	1	,023		
Corrección por continuidad	1,276	1	,259		
Razón de verosimilitudes	4,463	1	,023		
Estadístico exacto de Fisher				,133	,133
Asociación lineal por lineal	3,375	1	,066		
N de casos válidos	5				

Interpretación

Con un nivel de significancia del 5% con grados de libertad 1; podemos observar que el Sig. de la prueba del Chi-cuadrado resultó 0.023 la cual es menor al 0.05; por lo tanto, podemos demostrar y concluir que la hipótesis nula no es aceptada, por efecto, la hipótesis planteada es aceptada. Es decir que el riesgo de no tener liquidez es dependiente de la gestión de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Corii.

3.3 Análisis Descriptivo

En esta parte del trabajo de investigación se analizará los resultados de la encuesta aplicada al personal administrativo y contable de la empresa Grupo Corii en relación a la eficiencia o deficiencia de la gestión de cuentas por cobrar, carencia o no carencia de liquidez, cumplimiento o no cumplimiento de obligaciones, suficiencia o no de capacidad de pago y riesgo o no de tener liquidez.

Tabla 08*Tabla de contingencia de la gestión de cuentas por cobrar * liquidez*

			Liquidez		Total
			Carece	No carece	
Gestión de Cuentas por Cobrar	Poco eficiente	Recuento	4	0	4
		Frecuencia esperada	3,2	,8	4,0
		% del total	80,0%	0,0%	80,0%
	Eficiente	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	,8	,2	1,0
		% del total	0,0%	20,0%	20,0%
	Total	Recuento	4	1	5
		Frecuencia esperada	4,0	1,0	5,0
		% del total	80,0%	20,0%	100,0%

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii**Interpretación:**

Del 100% de los encuestados el 80% opina que la gestión de las cuentas por cobrar es poco eficiente como también opinan que la empresa Grupo Corii, carece de liquidez; pero el otro 20% opina que su gestión es eficiente y que no carece de liquidez.

Tabla 09*Tabla de contingencia de la gestión de cuentas por cobrar * cumplimiento de obligaciones*

			Cumplimiento de las Obligaciones		Total
			No cumple a tiempo	Cumple a tiempo	
Gestión de Cuentas por Cobrar	Poco eficiente	Recuento	3	1	4
		Frecuencia esperada	2,6	1,4	4,0
		% del total	70,0%	10,0%	80,0%
	Eficiente	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	1,4	,6	2,0
		% del total	0,0%	20,0%	20,0%
	Total	Recuento	3	2	5
		Frecuencia esperada	4,0	1,0	5,0
		% del total	70,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.**Interpretación**

Del 100% de los encuestados el 80% opina que la gestión de las cuentas por cobrar es poco eficiente por lo tanto no cumplen a tiempo con sus obligaciones tanto comerciales,

impuestos y trabajadores; pero el otro 20% opina que su gestión es eficiente y que la empresa si llega a cumplir con sus obligaciones a tiempo.

Tabla 10

*Tabla de contingencia de la gestión de cuentas por cobrar * capacidad de pago*

			Capacidad de Pago		Total
			Insuficiente	Suficiente	
Gestión de Cuentas por Cobrar	Poco eficiente	Recuento	3	1	4
		Frecuencia esperada	5,6	2,4	8,0
		% del total	70,0%	10,0%	80,0%
	Eficiente	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	1,4	,6	2,0
		% del total	0,0%	20,0%	20,0%
Total		Recuento	3	2	5
		Frecuencia esperada	7,0	3,0	10,0
		% del total	70,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados el 80% opina que la gestión de las cuentas por cobrar es poco eficiente; y que su capacidad de pago es insuficiente; pero el otro 20% opina que su gestión es eficiente y que la capacidad de pago de la empresa es suficiente.

Tabla 11

*Tabla de contingencia de la gestión de cuentas por cobrar * riesgo de no tener liquidez*

		Riesgo de no tener liquidez		Total	
		Tienden a tener	No tienden a tener		
Gestión de Cuentas por Cobrar	Poco eficiente	Recuento	4	0	4
		Frecuencia esperada	3,8	,2	4,0
		% del total	60,0%	20,0%	80,0%
	Eficiente	Recuento	0	1	1
		Frecuencia esperada	,2	,8	1,0
		% del total	0,0%	20,0%	20,0%
Total		Recuento	4	1	5
		Frecuencia esperada	4,0	1,0	10,0
		% del total	60,0%	40,0%	100,0%

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 80% opina que la gestión de las cuentas por cobrar es poco eficiente; y que la empresa Grupo Corii tiende a tener riesgo de no tener liquidez; pero el otro 20% opina que su gestión es eficiente y que no tiende a tener riesgo de no tener liquidez.

3.3.1 Tabla de Frecuencia**Tabla 12**

¿Considera usted que las políticas de cobranza de la empresa son las adecuadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación:

Del 100% de los encuestados el 80% comentaron que las políticas de cobranza no son las adecuadas, además acotaron que están conscientes de que la cobranza no ha sido muy eficiente debido a que no tienen una estructura adecuada de procedimientos para guiarse y/o encaminarse al momento de ejecutar una cobranza. Solo 1 persona de los 5 encuestados opino que las políticas de cobranza si están encaminadas de acuerdo al movimiento de la empresa pero acoto que si se debería agregar algunos puntos y/o pautas de acuerdo a los cambios tecnológicos.

Tabla 13

¿Existe medios de cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

El 100% de los encuestados opino que si existen medios de cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes, mencionaron que Grupo Corii posee cuentas

corrientes e interbancarias dando así la facilidad a sus clientes de realizarles transferencias bancarias, además también reciben pagos mediante cheques, depósitos en cuentas y si es por un monto menor a lo establecido en la ley de bancarización reciben pagos en efectivo.

Tabla 14

¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	2	40,0	40,0	40,0
	SI	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados solo el 60% opino que si se le da un seguimiento al incumplimiento del pago de los clientes; acotaron que si hay un monitoreo de las facturas pendientes de cobro y que están conscientes de varios procedimientos protocolares como descuentos por seguros emitidos por el cliente que no han sido recepcionados en su debido momento, por inconvenientes en las liquidaciones previas o carencia de liquidez, todo esto retrasa el pago de los clientes. El otro 40% opinó que definitivamente no hay una exigencia extrema de cobro, no hay un seguimiento exhaustivo.

Tabla 15

¿Se tiene en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

El 100% de los encuestados comentaron que no se desarrolla un sistema de estándares de crédito, como gastos de oficina, inversiones en las cuentas por cobrar, estimación de cuentas incobrables ni el volumen de venta; acotaron que no consideran estos criterios por falta de conocimiento y falta de un planeamiento estratégico bien estructurado.

Tabla 16

¿Considera usted que su empresa realiza un análisis previo al cliente para concederle una venta al crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados el 60% opinó que no se realiza un análisis exhaustivo previo al cliente para concederle una venta al crédito, acotaron que solo se dejan guiar por el prestigio y la antigüedad que tiene el cliente como empresa en el mercado para concederle el crédito. El 40% opino que solo a veces se realiza un análisis previo, solo en el caso de que el cliente sea nuevo en el mercado, comentaron que solo revisan la constitución de la empresa en Sunat y redactan un compromiso de pago.

Tabla 17

¿Realizan control interno en la gestión de cuentas por cobrar?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados el 80% opinó que la empresa Grupo Corii no realiza un control interno en la gestión de cuentas por cobrar, comentaron que no cuentan con medidas de contingencias que puedan mitigar las pérdidas en caso de no poder cobrar.

Tabla 18

¿Cree usted que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	5	100,0	100,0	100,0

Interpretación

El 100% de los encuestados opinaron que solo a veces se llega a cumplir oportunamente las obligaciones comerciales sin ninguna dificultad con los ingresos que se obtiene pero acotaron que no siempre sucede eso y para salir de apuros los accionistas o terceros financian dichas deudas y se logra reembolsarlos cuando se realizan las cobranzas.

Tabla 19

¿Considera Usted que el pago de los impuestos se vería afectados por la falta de liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	2	40,0	40,0	40,0
	SI	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados el 60% opino que el pago de los impuestos se ve afectado por la falta de liquidez y el otro 40% opino que no necesariamente el pago de impuestos se ve afectado por la liquidez, debido a que las actividades de la empresa están sujetas a detracciones, siempre se cuenta con dinero en el banco de la nación y con eso se logra cubrir los impuestos; pero también comentaron que no siempre, todos los meses, se logra cubrir el 100% de la deuda y la diferencia se paga en efectivo en el caso de contar con liquidez inmediata y en caso contrario queda como pendiente de pago. Acotaron también que hubo casos en que se produjo retenciones bancarias a solicitud de Sunat para cancelar las deudas pendientes.

Tabla 20

¿Considera que su empresa cumple, dentro de los tiempos establecidos, con el pago a su personal?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	1	20,0	20,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Interpretación

Del 100% de los encuestados el 60% opino que no se llega a cumplir siempre con el pago del personal en el tiempo que le corresponde por falta de liquidez y el otro 40% está dividido en 20% que opina que solo a veces se llega a pagar puntual y el otro 20% opino que si se llega a pagar a tiempo las remuneraciones.

3.4 Análisis de datos financieros y contables

En esta parte del trabajo se analizó la gestión de cuentas por cobrar y la liquidez por lo que comprende un resumen de la información obtenida del departamento de contabilidad y administrativa de la empresa grupo Corii SAC con relación al manejo de las actividades; y también muestra el análisis de ratios aplicados a los estados financieros.

3.4.1. Análisis de la gestión de cuentas por cobrar

El área administrativa de la empresa Grupo Corii abarca entre otras funciones las de créditos y cobranzas. Para la ejecución de estas funciones hay una sola persona encargada, la cual se encarga en entrevistarse con los potenciales clientes y una vez concordando en todo se procede a brindarle el servicio, posteriormente ejecutada la venta se encarga de realizar los cobros.

Para analizar la gestión de cuentas por cobrar fue necesario aplicar ratios financieros; los cuales reflejaron los siguientes resultados:

Tabla 21

Resultado de calcular el ratio de rotación de cuentas por cobrar

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Rotación de cuentas por cobrar (RCC)	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Promedio de CxC}}$	$\frac{2,099,860}{683359}$	3.07

La tabla 21 muestra que Grupo Corii para el año 2016 convierte 3.07 veces sus cuentas por cobrar en efectivo; esto demuestra que la empresa tiene una rotación de cartera lenta o el periodo de cobranza es muy prolongado lo cual contrae inmovilización de fondos por parte de la empresa.

Tabla 22

Resultado de calcular el ratio de periodo promedio de cobranza

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Periodo Promedio de cobranza (PPC)	$\frac{360}{\text{RCC}}$	$\frac{360}{3.07}$	117.26

La tabla 22 muestra el periodo de tiempo (días) que se demora en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Grupo Corii en base a este indicador para el año 2016, demora 117 días en cobrar, esto se debe fundamentalmente a problema de cobranzas y evaluadores de crédito.

Como se observa, la cobranza de Grupo Corii es muy lenta, los saldos de la cuenta por cobrar aumentan periodo tras periodo corriendo con el riesgo de convertirse en incobrables. Al aumentar las cuentas por cobrar aumenta la inversión en estas; por lo tanto representaría un mayor porcentaje en los activos corrientes.

Por lo mencionado analizaremos que tanto se ha invertido en las cuentas por cobrar y como así influye en el capital de trabajo.

Tabla 23

Resultado de calcular el ratio de cuentas por cobrar a capital de trabajo

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Cuentas por cobrar a capital de trabajo	$\frac{(\text{Ctas por cobrar})}{(\text{Capital de trabajo})} = \%$	$\frac{612,733}{-1,134,064}$	54%

Este indicador muestra el grado de dependencia que tiene el capital de trabajo en la inversión de las cuentas por cobrar. En este caso el 54% del capital de trabajo es representado por las cuentas por cobrar de Grupo Corii.

3.4.2. Análisis para determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en el cumplimiento de obligaciones de la empresa Grupo Corii SAC del año 2016.

Las obligaciones más próximas de la empresa Grupo Corii, para la continuidad de sus operaciones, son con sus proveedores, trabajadores y con el estado. Por ello analizaremos la incidencia de la gestión de las cuentas por cobrar con las obligaciones comerciales, pagos a trabajadores y pago de impuestos.

Grupo Corii en el año 2016 tuvo un periodo promedio de pago de 93 días, lo que significa que si ha estado cumpliendo con el pago a tiempo a los proveedores a pesar que su promedio de cobranza era de 117 días. Pero ¿cómo la empresa podía cubrir esas obligaciones a tiempo si no lograba cobrar dentro de los plazos establecidos? La empresa para poder pagar a tiempo recurría a préstamos ya sea de accionistas, bancos y de terceros.

Al 31 de diciembre tenía cuentas por pagar a accionistas de S/.42,140.94 y a terceros tenía por pagar S/. 142,616.05 y sus obligaciones con entidades financieras ascendían a S/. 1, 113, 498.80, como lo demuestra los cuadro 01 y 02.

Cuadro 01

Saldo de cuentas por pagar diversas al 31 de diciembre del 2016

CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS			
DETALLE	FECHA	IMPORTE	
		M.N.	ME
		S/.	\$
<u>Préstamo de Accionistas M.N.</u>			
Yolanda Rivera Puchoc	AL 31-12-2016	38,300.00	
Sub Total		38,300.00	0.00
<u>Préstamo de Accionistas M.E.</u>			
Yolanda Rivera Puchoc	AL 31-12-2016	3,840.94	1,143.14
Sub Total		3,840.94	1,143.14
<u>Préstamo de Terceros M.N.</u>			
Freddy David Paredes Guillen	AL 31-12-2016	142,616.05	
Sub Total		142,616.05	
TOTAL		184,756.99	1,143.14

Fuente: Datos obtenidos de las notas a los estados financieros del 2016

Cuadro 02

Saldo de la cuenta de sobregiros y pagarés bancarios al 31 de diciembre del 2016

SOBREGIRO Y PAGARES BANCARIOS			
DETALLE	FECHA	IMPORTE	
		M.N. (S/.)	ME (\$)
<u>Préstamo bancario M.N.</u>			
BBVA MN			
Tarjeta C/W BBVA	15/02/2016	80,000.00	
<u>Scotiabank M.N.</u>			
Capital de Trabajo N° 1124235 (S/. 79,2509.30)	15/02/2016	681,443.83	
Capital de Trabajo N° 999012110 (S/. 230,000)	31/10/2016	258,156.04	
SUB TOTAL		1,019,599.87	-
<u>Préstamo bancario M.E.</u>			
BBVA ME			
Capital de Trabajo N° 1123632 (\$ 20,000)	12/02/2016	14,906.57	4,436.48
Capital de Trabajo N° 9600228552 (\$ 56,423.07)	06/05/2016	78,992.36	23,509.63
SUB TOTAL		93,898.93	27,946.11
TOTAL		S/1,113,498.80	\$27,946.11

Fuente: Datos obtenidos de las notas a los estados financieros del 2016

Según lo conversado con la encargada de administración, nos explica que los gastos más recurrentes es la de combustible y repuestos; el plazo de tiempo para el pago de combustible generalmente es a 30 días y la de repuestos es de 30, 60 y 90 días. Pero obviamente que con la cobranza mensual no se llega a cumplir con el pago de estos gastos a tiempo y si no se llegase a cumplir los proveedores suspenderían la línea de crédito dejando sin provisiones para la correcta fluidez de actividades, por ello recurren a financiamientos de corto plazo.

Al cumplirse el tiempo estimado para el pago respectivo de los préstamos, aún no se logra completar la totalidad de las cuentas por cobrar por ende la única salida que optan es buscar nuevos préstamos para cubrir las deudas pronto a vencer o vencidas.

Con respecto al pago de los trabajadores, hay meses que no se puede completar la totalidad de los pagos y para solucionar ello es necesario que la dueña de la empresa lo financie con sus tarjetas que posteriormente son reembolsados proporcionalmente de acuerdo a la cobranza.

El pago de los impuestos esta en relación al saldo del banco de la nación, que son el resultado de los depósitos de las detracciones. El cuadro 03 muestra la totalidad de los impuestos a pagar y el cuadro 04 muestra el saldo mensual en el banco de la nación.

Cuadro 03

Impuestos mensuales por pagar de la empresa Grupo Corii en el año 2016

	IGV	Renta 3ra Cat.	Essalud	ONP	Renta 5ta Cat.	Total (d)
Enero	26.307,00	4.035,00	2.130,00	2.255,00	1.215,00	35.942,00
Febrero	16.569,00	3.994,00	1.817,00	2.290,00	1.251,00	25.921,00
Marzo	32.912,00	8.032,00	2.031,00	2.284,00	1.252,00	46.511,00
Abril	0,00	0,00	1.917,00	2.066,00	1.252,00	5.235,00
Mayo	12.314,00	4.955,00	2.057,00	2.514,00	1.255,00	23.095,00
Junio	25.257,00	6.902,00	1.912,00	2.425,00	1.255,00	37.751,00
Julio	34.251,00	6.591,00	1.912,00	2.250,00	1.255,00	46.259,00
Agosto	17.973,00	3.702,00	1.912,00	2.250,00	1.255,00	27.092,00
Septiembre	9.753,00	4.337,00	2.164,00	2.633,00	1.199,00	20.086,00
Octubre	30.752,00	7.213,00	2.183,00	2.692,00	1.255,00	44.095,00
Noviembre	46.643,00	9.543,00	2.173,00	2.568,00	1.255,00	62.182,00
Diciembre	46.707,00	9.135,00	2.154,00	2.541,00	1.255,00	61.792,00

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del área de contabilidad.

Cuadro 04

Resultado luego de deducir todos los impuestos mensuales con los ingresos por depósitos en el banco de la nación

Banco Nacion	Total Imp. A pagar (d)	Diferencias
33.907,72	35.942,00	-2.034,28
34.437,47	25.921,00	8.516,47
1.305,47	46.511,00	-45.205,53
20.415,47	5.235,00	15.180,47
23.148,47	23.095,00	53,47
22.149,47	37.751,00	-15.601,53
30.562,47	46.259,00	-15.696,53
27.246,47	27.092,00	154,47
28.307,47	20.086,00	8.221,47
5.645,47	44.095,00	-38.449,53
5.009,47	62.182,00	-57.172,53
28.982,47	61.792,00	-32.809,53

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos del área de contabilidad.

En el cuadro 04 se puede apreciar que en algunos meses hay diferencia negativa; lo que quiere decir es que no en todos los meses se puede cubrir los impuestos resultantes por pagar con los depósitos de las detracciones por ende para cumplir con dichas obligaciones es necesario recurrir al efectivo.

3.4.3. Análisis para determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii en el año 2016.

Para demostrar cual es la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii del año 2016 es necesario que se analice los ratios del capital de trabajo, liquidez corriente y la prueba acida.

Si analizamos los gastos mensuales veremos que si esta en relación a los ingresos mensuales y teóricamente si hay una diferencia positiva para cubrir otras obligaciones.

El cuadro 05 revela los ingresos mensuales y las deducciones tanto de las compras mensuales relevantes, impuesto y sueldos mensuales por pagar y el saldo final.

Cuadro 05

Saldo final después de la deducción de compras, impuestos y sueldos mensuales a los ingresos por ventas mensuales

	Ingresos por ventas mensuales	Compras mensuales	Total Imp. A pagar	Sueldos por Pagar	Saldo Final
Enero	317.440,00	172.456,00	35.942,00	17.763,87	91.278,13
Febrero	314.201,00	108.620,00	25.921,00	13.995,03	165.664,97
Marzo	297.125,00	215.754,00	46.511,00	14.066,97	20.793,03
Abril	0,00	0,00	5.235,00	14.420,77	-19.655,77
Mayo	183.275,00	80.723,00	23.095,00	17.893,41	61.563,59
Junio	255.297,00	165.574,00	37.751,00	17.222,80	34.749,20
Julio	243.787,00	180.530,00	46.259,00	14.520,18	2.477,82
Agosto	136.944,00	80.825,00	27.092,00	14.520,18	14.506,82
Septiembre	160.433,00	63.939,00	20.086,00	15.656,80	60.751,20
Octubre	266.807,00	201.594,00	44.095,00	16.496,23	4.621,77
Noviembre	352.999,00	250.770,00	62.182,00	17.230,72	22.816,28
Diciembre	337.905,00	240.189,00	61.792,00	17.375,72	18.548,28

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del área de contabilidad

Ahora se analizará como la gestión de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa. A continuación, en el cuadro 06 se mostrará las cobranzas mensuales y como estas logran afectar en la fluidez de las obligaciones por pagar.

Cuadro 06

Saldo final después de la deducción de compras, impuestos y sueldos mensuales a las cobranzas mensuales

	INGRESOS	GASTOS			SALDO FINAL
	Cobranza	Compras Mensuales	Sueldos por Pagar	Total Imp. A pagar	
Enero	32036.75	172,456.00	17,763.87	35,942.00	-194,125.12
Febrero	88,175.21	108,620.00	13,995.03	25,921.00	-60,360.82
Marzo	50,856.98	215,754.00	14,066.97	46,511.00	-225,474.99
Abril	218,479.17	0.00	14,420.77	5,235.00	198,823.40
Mayo	254,575.39	80,723.00	17,893.41	23,095.00	132,863.98
Junio	40,919.30	165,574.00	17,222.80	37,751.00	-179,628.50
Julio	360,644.45	180,530.00	14,520.18	46,259.00	119,335.27
Agosto	109,188.00	80,825.00	14,520.18	27,092.00	-13,249.18
Septiembre	319,706.56	63,939.00	15,656.80	20,086.00	220,024.76
Octubre	290,280.09	201,594.00	16,496.23	44,095.00	28,094.86
Noviembre	278,207.07	250,770.00	17,230.72	62,182.00	-51,975.65
Diciembre	73,680.15	240,189.00	17,375.72	61,792.00	-245,676.57

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos del área de contabilidad.

Como se puede observar en el cuadro 05 los ingresos por ventas mensuales si cubren los gastos mensuales pero al efectuar las cobranzas, estas no logran cubrir la totalidad de los gastos, resultando diferencias negativas como se puede observar en el cuadro 06.

Ahora analizando los ratios financieros se puede observar que:

Tabla 24

Resultado de calcular el ratio de capital de trabajo

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Capital de Trabajo	Activo Cte – Pasivo Cte	875,072 – 2,009,136	-1,134,064

Grupo Corii cuenta con una capital de trabajo negativo para el año 2016, de -1,134,064 debido a que sus obligaciones financieras a corto plazo representan el 55% del total de su pasivo corriente.

A partir de las diferencias negativas producto de las cobranzas y los gastos mensuales se vieron en la necesidad de financiarse externamente por ello las obligaciones financieras representan un porcentaje elevado en los pasivos corrientes.

La liquidez general de la empresa para el año 2016 se expresa de la siguiente manera:

Tabla 25

Resultado de calcular el ratio de liquidez general

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Liquidez General	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{875,072}{2,099,136}$	0.44

En la tabla 25 se puede notar que Grupo Corii SAC cuenta con S/ 0.44 por cada sol de deuda para cubrir oportunamente sus obligaciones a corto plazo, esto significa que al final del periodo solo podrá cubrir el 44% de sus deudas, este indicador demuestra de Grupo Corii podría tener dificultades para atender puntualmente sus compromisos a corto plazo.

Y como tercer punto clave para el análisis de la situación de la empresa se aplicó la prueba acida resultando lo siguiente:

Tabla 26*Resultado de calcular el ratio de prueba acida*

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Prueba Acida	$\frac{\text{Activo Cte.} - \text{Gastos pag. Por antc.}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{688,121}{2,099,136}$	0.34

El presente indicador, expresado en la tabla 26, demuestra que la empresa Grupo Corii para el año 2016 cuenta con S/ 0.34 céntimos por cada sol de deuda a corto plazo. En este caso se observa que la empresa ni siquiera llega a una cifra aceptable de 1sol por lo tanto no cuenta con activos líquidos para hacer frente a sus compromisos más exigibles.

3.4.4. Análisis para determinar de qué manera la gestión de cuentas por cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii en el año 2016.

Debido al lento periodo de cobranza que maneja Grupo Corii, tiende constantemente a correr el riesgo de no tener liquidez para hacer frente a sus obligaciones con terceros.

Para manejar esa situación Grupo Corii opta por el financiamiento como lo muestra el siguiente cuadro que es copia del anexo del balance general al 31 de diciembre del 2016

Cuadro 07*Financiamiento del año 2016 de la empresa Grupo Corii*

SOBREGIRO Y PAGARES BANCARIOS			
DETALLE	FECHA	IMPORTE	
		M.N. (S/.)	ME (\$)
<u>Préstamo bancario M.N.</u>			
BBVA MN			
Tarjeta C/W BBVA	15/02/2016	80,000.00	
Scotiabank M.N.			
Capital de Trabajo N° 1124235 (S/. 79,2509.30)	15/02/2016	681,443.83	
Capital de Trabajo N° 999012110 (S/. 230,000)	31/10/2016	258,156.04	
SUB TOTAL		1,019,599.87	-
<u>Préstamo bancario M.E.</u>			
BBVA ME			
Capital de Trabajo N° 1123632 (\$ 20,000)	12/02/2016	14,906.57	4,436.48
Capital de Trabajo N° 9600228552 (\$ 56,423.07)	06/05/2016	78,992.36	23,509.63
SUB TOTAL		93,898.93	27,946.11
TOTAL		S/.1,113,498.80	\$27,946.11

Fuente: elaboración propia a partir de los datos obtenidos de las notas a los estados financieros del 2016

Después de conocer los financiamientos optados por la empresa analizaremos los ratios de: prueba defensiva y de cobertura de efectivo.

Tabla 27*Resultado de calcular el ratio de prueba defensiva*

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Prueba defensiva	$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{57,559}{2,009,136}$	0.03

Para el año 2016, Grupo Corii en base a este ratio demuestra que tiene 3% de liquidez para operar con sus activos más disponibles, sin recurrir al flujo de ventas, pero esto no quiere decir que es un importe suficiente ya que con esto no podrá atender alguna contingencia o evento de fuerza mayor.

Tabla 28*Resultado de calcular el ratio de cobertura de efectivo*

INDICE	FORMULA	IMPORTE	2016
Cobertura de efectivo	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{G.F} + \text{Deudas a corto plazo}}$	$\frac{281,399}{2,266,001}$	0.12

Este indicador mide la relación entre los gastos financieros y la deuda a corto plazo como también la capacidad de la empresa de generar efectivo suficiente para su liquidación. Dicho esto, Grupo Corii precisara de varios ejercicios económicos para amortizar la totalidad de su deuda, ya que el indicador resulta 0.12 por cada 1 sol de deuda.

CAPITULO IV:

DISCUSIONES

Discusiones

Como resultado de este trabajo de investigación según el análisis de la gestión de las cuentas por cobrar mediante técnicas estadísticas, usando la herramienta de la encuesta aplicada al personal del área administrativo y contable; además realizando el análisis de los reportes de ventas, reportes de cobranzas y análisis a los estados financieros, nos muestra que la empresa Grupo Corii tiene una deficiente gestión de las cuentas por cobrar; debido a que no tienen políticas estructuradas ni definidas, además no existe una adecuada separación de funciones del personal.

Según Vásquez y Vega (2016), en su tesis titulada “Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la Liquidez de la empresa Consermet S.A.C.”; concluye que existe una desestimada administración en las cuentas por cobrar y aplicación de procedimientos puesto que no han aplicado el manual de procedimientos de cobranza por no tener personal calificado para esa labor.

Concuerdo totalmente con Vázquez y Vega, porque después del análisis respectivo a la empresa Grupo Corii y mediante la observación se determinó que existe una gestión desatendida en las cuentas por cobrar debido a la falta de planificación y distribución de tareas.

Todo esto trajo como resultado que la rotación de cuentas por cobrar de la empresa Grupo Corii sea demasiado lenta afectando considerablemente la situación financiera de la empresa. Es decir, la empresa se demora en cobrar 117 días o 3.07 veces en el periodo a sabiendas que su máximo plazo de crédito es de 60 días; esto demuestra una línea de cobranza muy flexible, liberal y poco exigente.

Analizando la conclusión de Aguilar (2013); quien menciona que la Corporación Petrolera S.A.C. carece de una política de crédito eficiente, puesto que en la evaluación de los posibles clientes solo toma en cuenta el prestigio y la antigüedad en el mercado sin analizar el comportamiento que tienen los posibles clientes con sus obligaciones con otros contratistas.

Comparto la conclusión de Aguilar, ya que en la empresa Grupo Corii S.A.C. no evalúan exhaustivamente las concesiones de créditos, no hay comités encargados de créditos y cobranzas para analizar y autorizar dichos créditos a los potenciales clientes. No

existe una base de guía como son las políticas tanto de créditos como de cobranzas racionales para encaminar dichas acciones, por lo contrario sus políticas son empíricas.

Según Pérez (2015) en su tesis “Evaluación del proceso de créditos y su impacto en la liquidez de la empresa Juan Pablo Mori E.I.R.L” determinó la existencia de 25 créditos a empresas del sector público que alcanzaron una morosidad de S/ 128,356.87 que representa el 10 % de la cartera total. Tal hecho se suscitó por la falta de capacitación a la gerencia y tener un administrador idóneo para desempeñarse como evaluador de los expedientes antes de otorgar el crédito.

La conclusión de Pérez es muy cierta, ya que si el personal carece de entrenamiento y/o capacitación la gestión no podrá realizarse eficientemente. En la empresa Grupo Corii esa situación no es ajena; puesto que ni la gerente ni la administradora poseen la capacitación adecuada para el manejo eficiente de los análisis de créditos y ejecución correcta de cobranza.

Asimismo, se observa en el análisis financiero que la empresa tiene problemas para convertir a tiempo sus cuentas por cobrar en efectivo debido a una deficiente gestión en los procesos de cobro, se podría decir que su cobranza es poco exigible, lo cual trae consigo efectos negativos en la liquidez de la empresa. Como lo demuestran los ratios de liquidez, prueba acida y la prueba defensiva con 0.44, 0.34 y 0.03 respectivamente; analizando estos resultados queda comprobado que Grupo Corii no puede cubrir al 100% sus obligaciones y/o compromisos más exigibles con sus recursos propios.

El capital de trabajo resultó negativo debido a que sus obligaciones financieras a corto plazo representan el 54% del total de sus pasivos corrientes. Todo esto era desconocido para la administración de la empresa debido al poco conocimiento del tema del responsable de área.

A partir de los reportes de ventas se puede observar que las ventas mensuales están en relación a los gastos mensuales, pero al revelar los reportes de cobranzas mensuales sale a la luz diferencias negativas entre ingresos y gastos mensuales exponiendo la carente capacidad de pago de la empresa Grupo Corii.

Mediante la contrastación de hipótesis se ha podido comprobar que efectivamente hay una incidencia entre la variable gestión de cuentas por cobrar y la variable liquidez, así

como también en cada una de las dimensiones del cuadro de operacionalización de variables, tales como el cumplimiento de obligaciones, capacidad de pago y riesgo de no tener liquidez; todas ellas sufren alguna alteración debido a que están sujetas a la volatilidad de la gestión de cuentas por cobrar. Probándose de esta manera la hipótesis alterna, por consiguiente esta queda aceptada.

CAPITULO V:

CONCLUSIONES

Conclusiones

Después de realizar el análisis respectivo a toda la información recopilada en este trabajo de investigación desarrollada en la empresa Grupo Corii S.A.C se llegaron a las siguientes conclusiones:

1. Con el análisis de los datos de la encuesta realizada al personal administrativo y contable llegue a la conclusión de que la empresa Grupo Corii tiene una deficiente gestión de cuentas por cobrar la cual incide negativamente en la liquidez de la empresa. Se reflejó precarias políticas de créditos y de cobranzas, falta de capacitación del personal y separación de funciones y cobranza poco exigente.
2. A partir del análisis realizado a los documentos obtenidos del área contable, llegue a la conclusión de que la deficiente gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en el cumplimiento de obligaciones comerciales, con el estado y con los trabajadores, por lo que la empresa se ve obligada a buscar financiamiento externo para así cubrir estos compromisos y seguir con la continuidad de las operaciones.
3. Los datos obtenidos del análisis financiero muestran que para el año 2016 la empresa Grupo Corii cuenta con un saldo negativo de capital de trabajo, además de ello la prueba de liquidez corriente y prueba acida arrojaron que la empresa no cuenta con liquidez para cumplir oportunamente con sus deudas. El reporte de ventas y el reporte de gastos mensuales permitieron comprobar que hay una proporcionalidad directa pero al analizar los reportes de cobranzas salta a la luz precariedad de reembolso de los créditos otorgados a los clientes; por lo tanto la cobranza mensual no cubre la totalidad de los gastos. Por ello llegue a la conclusión de que la deficiente gestión de cuentas por cobrar incide negativamente en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii.
4. La evaluación de los datos permitió comprobar que el modo de proceder y/o gestionar las cuentas por cobrar en la empresa Grupo Corii tiende a aumentar la probabilidad de correr el riesgo de no tener liquidez, por ellos concluyo que la deficiente gestión de las cuentas por cobrar incide negativamente en el riesgo de no tener liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C

CAPITULO VI:

RECOMENDACIONES

Recomendaciones

1. Es importante que se replantee las políticas de crédito considerando políticas racionales en donde se muestre parámetros para las evaluaciones de crédito y análisis de riesgo. Es necesario que estas evaluaciones a los potenciales clientes contengan información financiera, historial crediticia con otros proveedores y no solo guiarse del prestigio que posee en el mercado para así tener mayores posibilidades de cobrar en el tiempo establecido.
2. Las políticas de cobranza deberían de ser más exigentes, estar en medio de las restrictivas y liberales. Poner mayor énfasis en los procedimientos de recordatorios, insistencias y seguimiento a los clientes deudores para así agilizar el cobro y contar con liquidez para cumplir con obligaciones corrientes.
3. Para una mejor gestión es preferible separar funciones, no es conveniente que una sola persona se encargue de créditos y cobranzas, recursos humanos y operaciones logísticas. Para esto recomiendo, que debido a que la empresa paga un sueldo a la hija de la dueña sin que esta tenga una función específica, se le asigne la función de créditos y cobranzas ya que esta persona fácilmente podría ocupar ese cargo por la preparación que posee; en caso no acepte usar ese sueldo para la contratación de otro personal para que así se encargue exclusivamente del manejo de créditos y cobranzas, con el objetivo de que cada personal cumpla con una función específica de acuerdo a sus capacidades y así obtener mejores resultados.
4. Para que todas estas responsabilidades sean ejecutadas de la mejor manera es necesario que se capacite al personal, o en su defecto contratar a otro con mayor preparación.
5. Para la mejor toma de decisiones, Grupo Corii S.A.C. deberá evaluar su estado situacional financiera mensualmente para así conocer el grado de liquidez como resultado de su gestión de cuentas por cobrar. La administración deberá poner mayor énfasis en la gestión de riesgos en base al control interno en el área de créditos y cobranzas.

CAPITULO VII:

REFERENCIAS

- Aguilar, V. (2013). Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Contratista Corporación Petrolera S.A.C. año 2012. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad San Martín de Porres. Perú, Lima. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/653/3/aguiar_vh.pdf
- Arango, Luz. (2016). Los riesgos en cuentas por cobrar, como manejarlos. Moreno Consultores [Blog]. Recuperado de <http://morenoconsultores.com.co/blog/los-riesgos-en-cuentas-por-cobrar-como-manejarlos-b52.html>
- Área de pymes. (s.f.). Ratios del balance y de la cuenta de resultado – ratios de cobertura. Recuperado de <https://www.areadepymes.com/?tit=ratios-de-cobertura-ratios-del-balance-y-de-la-cuenta-de-resultados&name=Manuales&fid=ej0bcai#m92>
- Benavides, L. (2011). Gestión, liderazgo y valores en la administración de la unidad educativa san Juan de Bucay del cantón general Antonio Elizalde (Bucay). durante periodo 2010 -2011. (Tesis para la obtención de Título de Magister e Gerencia y Liderazgo Educativo). Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador, Guayaquil. Recuperado de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2039/3/Benavides_Gaibor_Luis_Hernandez.pdf
- Chambi, G. (2011). Clasificación de obligaciones de una empresa a corto plazo. Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:i_NXRvohVLQJ:www.mailxmail.com/clasificacion-obligaciones-empresa-corto-plazo_h+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=pe
- Chávez, B. (2012). Administración de cuentas por cobrar. Administración del capital de trabajo. (Tesis para la obtención de Título de contaduría). Universidad Nacional Autónoma de México, México. Recuperado de <https://es.slideshare.net/segarve/cuentasporcobrar>
- Consejo mexicano para la investigación y desarrollo de las normas de información financieras (CINIF). (2011). Cuentas e Instrumentos financieros por cobrar. Recuperado de

- http://private.pkfmexico.com/archivos/fiscales/boletin_156.pdf
- Castro, J. (2015). 6 Errores que debes evitar en la administración de cuentas por cobrar. [Blog Corponet.] Recuperado de <http://blog.corponet.com.mx/6-errores-que-debes-evitar-en-la-administracion-de-cuentas-por-cobrar>
- Galvez, C. Pinilla, K. (2008). Gestión de cuentas por cobrar, teoría y aplicación. (Tesis para optar el título profesional de contador Auditor). Universidad del Bio-Bio, chillan, Chile.
- Gonzales, P. (2017). Cuentas por Cobrar. Zona Económica. Recuperado de <https://www.zonaeconomica.com/analisis-financiero/cuentas-cobrar>.
- Higuerey, A. (2007). Administración de cuentas por cobrar. Universidad de los Andes. Venezuela. Recuperado de http://www.webdelprofesor.ula.ve/nucleotrujillo/anahigo/guias_finanzas1_pdf/tema5.pdf
- Igil, P. (2011). Introducción a la Gestión. [PDF]. Recuperado de <http://personales.upv.es/igil/Gestion.PDF>
- Institución Universitaria Escolme. (s.f.). Unidad 4 La Cobranza. Recuperado de http://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u4.pdf
- Lizárraga, K. (2010). Gestión de las cuentas por cobrar en la administración del capital de trabajo de las empresas de fabricación de plástico del distrito de Ate. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad San Martín de Porres. Perú, Lima. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/360/1/lizarraga_ke.pdf
- Mendoza, J. (2015). Administración de Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas ferreteras del distrito de San Martín de Porres del 2015. (Tesis para optar el título profesional de Administración). Universidad Privada del Norte, Perú, Lima. Recuperado de http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/10826/T055_43608561_T.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Pérez, J. Merino, M. (2012). Concepto de Gestión. Definiciones de. Recuperado de <https://definicion.de/gestion/>

Stefan, T. (s.f.). Definición de volumen de venta. La Voz de Houston. EE. UU.
Recuperado de

<http://pyme.lavoztx.com/definicion-de-volumen-de-ventas-10570.html>

Universidad Tecnológica Nacional. (s.f.). Contabilidad Ratios Financieros. Recuperado de

<http://aempresarial.com/asesor/adjuntos/Apunte-Unidad-3-Ratios-Financieros.pdf>

Ucha, F. (2011). Gestión Empresarial. Definición ABC. Recuperado de

<https://www.definicionabc.com/economia/gestion-empresarial.php>

Vallado, R. (s.f.). Administración financiera de las cuentas por cobrar. [Diapositivas].

Universidad Autónoma de Yucatán. México. Recuperado de

http://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelasCxC.pdf

Vásquez, L y Vega, E. (2016). Gestión de cuentas por cobrar y su influencia en la liquidez de la empresa Consermet S.A.C., distrito de Huanchaco, año 2016. (Tesis para optar el título profesional de contador público). Universidad Privada Antenor Orrego, Perú, Trujillo. Recuperado de

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2353/1/RE_CONT_LUIS.VASQUEZ_ENITH.VEGA_GESTION.DE.CUENTAS.POR.COBRAR.Y.SU.INFLUENCIA.EN.LA.LIQUIDEZ_DATOS.PDF

ANEXOS

8.1 Anexo 1: Cuestionario

		PREGUNTAS	SI	A VECES	NO	ACOTACION
GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	1.	¿Considera usted que las políticas de cobranza de la empresa son las adecuadas?				
	2.	¿Existe medios de cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?				
	3.	¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?				
	4.	¿Se tiene en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?				
	5.	¿Considera usted que su empresa realiza un análisis previo al cliente para concederle una venta al crédito?				
	6.	¿Realizan control interno en la gestión de cuentas por cobrar?				
	7.	¿Considera importante aplicar ratios de rotación de cuentas por cobrar para una buena gestión?				
	8.	¿Considera importante aplicar ratios de periodo promedio de cobranza para una buena gestión?				
	9.	¿Consideras importante conocer cuál es la inversión en las cuentas por cobrar con respecto al capital de trabajo?				
	10.	¿Cree usted que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?				

LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO CORII S.A.C	11.	¿Considera Usted que el pago de los impuestos se vería afectados por la falta de liquidez?				
	12.	¿Considera que su empresa cumple, dentro de los tiempos establecidos, con el pago a su personal?				
	13.	¿Generalmente usan los ratios de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?				
	14.	¿Toman en cuenta el ratio de prueba acida para medir la capacidad de pago de su empresa?				
	15.	¿Para la toma de decisiones, tienen en cuenta el capital de trabajo de la empresa?				
	16.	¿Considera importante el uso de ratios de cobertura para evaluar la capacidad de pago de los financiamientos externos?				
	17.	¿Analizan constantemente el ratio de prueba defensiva para medir la liquidez de la empresa?				
	18.	¿Considera que su empresa recurre a financiamiento externo para obtener mayor liquidez?				

8.2 Anexo 2: Matriz de Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL
<ul style="list-style-type: none"> ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. 	<ul style="list-style-type: none"> La Gestión de cuentas por cobrar incide en la liquidez de la empresa Grupo Corii S.A.C del 2016.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS
<ul style="list-style-type: none"> ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016? ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016? ¿En qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. Determinar en qué medida la Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. 	<ul style="list-style-type: none"> La Gestión de cuentas por cobrar incide en el cumplimiento de las obligaciones de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. La Gestión de cuentas por cobrar incide en la capacidad de pago de la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016. La Gestión de Cuentas por Cobrar incide en el riesgo de no tener liquidez en la empresa Grupo Corii S.A.C en el 2016.

8.3 Anexo 3: Resultado de las preguntas

Pregunta 1:

¿Considera usted que las políticas de cobranza de la empresa son las adecuadas?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 2:

¿Existe medios de cobranza que haya implementado la empresa para sus clientes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	SI	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 3:

¿Da seguimiento al incumplimiento del pago del cliente?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	2	40,0	40,0	40,0
	SI	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 4:

¿Se tiene en consideración criterios al evaluar el otorgamiento de una venta al crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 5:

¿Considera usted que su empresa realiza un análisis previo al cliente para concederle una venta al crédito?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 6:*¿Realizan control interno en la gestión de cuentas por cobrar?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 7:*¿Considera importante aplicar ratios de rotación de cuentas por cobrar para una buena gestión?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 8:*¿Considera importante aplicar ratios de periodo promedio de cobranza para una buena gestión?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	A VECES	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 9:*¿Consideras importante conocer cuál es la inversión en las cuentas por cobrar con respecto al capital de trabajo?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	4	80,0	80,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 10:*¿Cree usted que su empresa está cumpliendo con sus obligaciones comerciales oportunamente?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	5	100,0	100,0	100,0

Pregunta 11:

¿Considera Usted que el pago de los impuestos se vería afectados por la falta de liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	2	40,0	40,0	40,0
	SI	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 12:

¿Considera que su empresa cumple, dentro de los tiempos establecidos, con el pago a su personal?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	1	20,0	20,0	80,0
	SI	1	20,0	20,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 13:

¿Generalmente usan los ratios de liquidez general para evaluar la liquidez de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Pregunta 14:

¿Toman en cuenta el ratio de prueba acida para medir la capacidad de pago de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 15:

¿Para la toma de decisiones, tienen en cuenta el capital de trabajo de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	3	60,0	60,0	60,0
	A VECES	2	40,0	40,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 16:

¿Analizan constantemente el ratio de prueba defensiva para medir la liquidez de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	NO	5	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Pregunta 17:

¿Considera que su empresa recurre a financiamiento externo para obtener mayor liquidez?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	A VECES	2	40,0	40,0	40,0
	SI	3	60,0	60,0	100,0
	Total	5	100,0	100,0	

Fuente: Resultado de la encuesta aplicada a los trabajadores de la empresa Grupo Corii.

Anexo 4: Validación 01 del Instrumento de investigación

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
PE CONTABILIDAD CAMPUS ATE
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Título del Proyecto: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Corri, 2016

Nombre del estudiante: Gonzales Yane Mayana Fiorella

Experto: Mg. CPCC. EDWIN GÓMEZ CHIRANA


Instrucciones: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero correspondiente.

Nº	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades			X		
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.			X		
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.			X		
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones			X		
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)				X	
6	Control de sesgo	Presenta algunas preguntas distractoras para controlar la contaminación de las respuestas			X		
7	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactados utilizando la técnica de lo general a lo particular			X		
8	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.		X			
9	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema		X			
10	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado		X			

Observaciones: METODICAR LA ESCALA DE MEDIDA

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Ate, 07 de Noviembre de 2017


 Firma del experto
 DNI
09785471

Anexo 5: Validación 02 del Instrumento de investigación

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
PE CONTABILIDAD CAMPUS ATE
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Título del Proyecto: Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Coni 2016

Nombre del estudiante: Mayani Fiorella Gonzales Yane

Experto: Daniel Olvera

Instrucciones: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero correspondiente.

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades		X			
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.		X			
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio.		X			
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones		X			
5	Confiabilidad	El instrumento es confiables porque se aplicó el test-retest (piloto)		X			
6	Control de sesgo	Presenta algunas preguntas distractoras para controlar la contaminación de las respuestas		X			
7	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactados utilizando la técnica de lo general a lo particular		X			
8	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.		X			
9	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.		X			
10	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado		X			

Observaciones: Añadir la investigación con inf-cuantitativa (análisis financiero)

En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Ate,

Firma del experto
DNI 43117847

Anexo 6: Validación 03 del Instrumento de investigación

UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO
PE CONTABILIDAD CAMPUS ATE
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Título del Proyecto: Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Grupo Coris, en el año 2016.

Nombre del estudiante: Gonzales Yara Mayumi Florella

Experto: Rosa Escalante Nawa


Instrucciones: Determinar si el instrumento de medición, reúne los indicadores mencionados y evaluar si ha sido excelente, muy bueno, bueno, regular o deficiente, colocando un aspa(X) en el casillero correspondiente.

N°	Indicadores	Definición	Excelente	Muy bueno	Bueno	Regular	Deficiente
1	Claridad y precisión	Las preguntas están redactadas en forma clara y precisa, sin ambigüedades			✓		
2	Coherencia	Las preguntas guardan relación con la hipótesis, las variables e indicadores del proyecto.			✓		
3	Validez	Las preguntas han sido redactadas teniendo en cuenta la validez de contenido y criterio			✓		
4	Organización	La estructura es adecuada. Comprende la presentación, agradecimiento, datos demográficos, instrucciones.					
5	Confiabilidad	El instrumento es confiable porque se aplicó el test-retest (piloto)					
6	Control de sesgo	Presenta algunas preguntas distractoras para controlar la contaminación de las respuestas					
7	Orden	Las preguntas y reactivos han sido redactados utilizando la técnica de lo general a lo particular			✓		
8	Marco de Referencia	Las preguntas han sido redactadas de acuerdo al marco de referencia del encuestado: lenguaje, nivel de información.			✓		
9	Extensión	El número de preguntas no es excesivo y está en relación a las variables, dimensiones e indicadores del problema.			✓		
10	Inocuidad	Las preguntas no constituyen riesgo para el encuestado			✓		

Observaciones:


En consecuencia, el instrumento puede ser aplicado.

Ate, 06/11/2017


 Firma del experto
 DNI 09209152

No cuenta con ese tipo de preguntas

Anexo 7: Acta de Aprobación de originalidad de Tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo, ALBERTO MIGUEL VIZCARRA QUINONES
 docente de la Facultad CIENCIAS EMPRESARIALES y
 Escuela Profesional CONTABILIDAD de la Universidad César Vallejo ATE
 (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada

" GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA
LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO CORLI, EN EL 2016 "

del (de la) estudiante MAYOMI FIDRELLA GONZALES YANE
 constato que la investigación tiene un índice de
 similitud de 11.1% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las
 coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la
 tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas
 por la Universidad César Vallejo.

Lugar y fecha ATE 04 DE JULIO DEL 2018

Firma
Mg. C.P.C. Alberto Vizcarra Quinones
 Nombres y apellidos del (de la) docente

DNI: 09330150

 Elabora <u>[Firma]</u> Dirección de Investigación	Revisó	 Responsable del SGC	 Aprobado <u>[Firma]</u> Vicerrectorado de Investigación
--	--------	--	--

Anexo 8: Pantallazo del Turnitin

feedback studio GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO CORIL, EN EL AÑO 2016 -- /0 < 1 de 23 > ?



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO CORIL, EN EL AÑO 2016.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTORA:

Gonzales Yañe, Mayomi Fiorella

Resumen de coincidencias X


11 %

< >

1	documents.mx	4 % >
	Fuente de Internet	
2	repositorio.upao.edu.pe	4 % >
	Fuente de Internet	
3	repositorio.unn.edu.pe	2 % >
	Fuente de Internet	
4	dispace.untriu.edu.pe	1 % >
	Fuente de Internet	
5	repositorio.ucv.edu.pe	1 % >
	Fuente de Internet	

Mg. C.P.C. Alberto Vizcarra Quiñones

Anexo 9: Autorización de Publicación de Tesis

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : FOS-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo Mayomi Fiorella Gonzales Yarte, identificado con DNI N° 48342048, egresado de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizo (X) , No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa S.R.L. S.R.L. S.R.L."; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....


 FIRMA

DNI: 48342048

FECHA: 04 de 07 del 2018.

					
Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Tramitador	Vicerrectorado de Investigación

Anexo 10: Autorización de la versión final del trabajo de investigación**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO****AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE:

PROGRAMA DE ESTUDIOS DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MAYOMI FIORELLA GONZALES YAÑE

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

"GESTIÓN DE CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA GRUPO CORII, EN EL 2016"

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICOSUSTENTADO EN FECHA: 04 DE JULIO DEL 2018NOTA O MENCIÓN: 13 TRECE

NOMBRE Y FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN
Mg. C.P.C. Alberto Vizcarra Quiñones